



**Orientación Emprendedora y Capacidad de Absorción como Determinantes del  
Desempeño Exportador de Pymes: Caso Ecuador**

Por

Ronald E. Campoverde

Disertación Presentada en Cumplimiento Parcial de los Requisitos para el

Grado de Doctor en Administración Estratégica de Empresas

CENTRUM CATÓLICA GRADUATE BUSINESS SCHOOL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Santiago de Surco, julio, 2018



2018 por Ronald E. Campoverde

Todos los Derechos Reservados

Orientación Emprendedora y Capacidad de Absorción como Determinantes del  
Desempeño Exportador de Pymes: Caso Ecuador

Por

Ronald Enrique Campoverde Aguirre

Julio, 2018

Aprobado:

Gregory J. Scott, Ph. D. Miembro del Comité Doctoral

Florentino Malaver Rodríguez, Ph. D. Miembro del Comité Doctoral

Percy, Marquina Feldman, Ph. D. Presidente del Comité Doctoral

Aceptado y Firmado: \_\_\_\_\_

Dr. Gregory J. Scott. Julio, 11, 2018

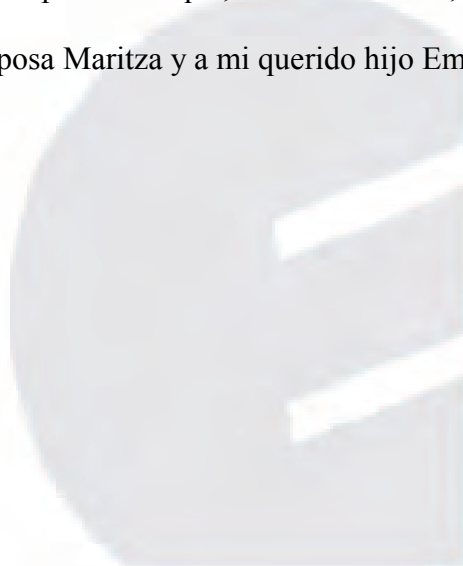
Aceptado y Firmado: \_\_\_\_\_

Dr. Florentino Malaver Rodríguez. Julio, 11, 2018

Aceptado y Firmado: \_\_\_\_\_

Dr. Percy, Marquina Feldman. Julio, 11, 2018

Este trabajo de investigación está dedicado a mi padre Enrique, a mi madre Elba, a mi hermana Tanya, a mi hermano Larry, a mi esposa Maritza y a mi querido hijo Emilio



### **Agradecimientos**

Agradezco al Dr. Leonardo Estrada y al Dr. Leonardo Sánchez, autoridades de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanística de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, por la confianza y apoyo durante el desarrollo de mis estudios doctorales.

Además, agradezco a mi asesor de tesis, el Dr. Jorge Benzaquen, por todo su apoyo y retroalimentación para el desarrollo de esta investigación. Finalmente, agradezco a CENTRUM PUCP por inculcarme su filosofía de excelencia.



## Resumen Ejecutivo

En los últimos años, el desempeño exportador de las pymes ha sido uno de los temas más investigados en las ciencias administrativas. Pese a ello, por las diferencias entre las pymes y el contexto en que operan, no existe una taxonomía comúnmente aceptada. Sin embargo, los modelos de internacionalización de pymes, fundamentados en el enfoque basado en recursos, reconocen la importancia del conocimiento sobre mercados internacionales para el logro de altos niveles de desempeño exportador. En la presente investigación, se considera que el conocimiento es una condición necesaria pero no suficiente para la identificación y explotación de oportunidades en los mercados internacionales. Por ello, se propone un modelo, basado en la perspectiva evolutiva de la administración estratégica, en donde el desempeño financiero y estratégico exportador está influenciado por la capacidad de absorción y la orientación emprendedora de las pymes. Para comprobar las hipótesis del modelo conceptual, se estudiaron a las pymes exportadoras de Ecuador. En esta investigación se demuestra que la orientación emprendedora tiene una mayor influencia que la capacidad de absorción en el logro de altos niveles de desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes. Por otro lado, para profundizar en los resultados, se estimó la heterogeneidad del modelo por medio de la inclusión de variables moderadoras. Además, se presentan las implicancias de los resultados dirigidas a los administradores de pymes y gobierno para el diseño de estrategias que permitan la inserción estratégica de empresas ecuatorianas en mercados internacionales. Por último, se proponen líneas de investigación para la extender el conocimiento del resultado de la internacionalización de pymes desde la perspectiva de recursos y capacidades estratégicas.

## Abstract

In recent years, the export performance of SMEs has been one of the most researched topics in administrative sciences. Despite this, due to the differences between SMEs and the context in which they operate, there is no commonly accepted taxonomy. However, the internationalization models of SMEs, based on the resource-based approach, recognize the importance of knowledge about international markets to achieve high levels of export performance. In the present investigation, it is considered that knowledge is a necessary but not sufficient condition for the identification and exploitation of opportunities in international markets. Therefore, a model is proposed, based on the evolutionary perspective of strategic management, where the financial and strategic export performance is influenced by the absorption capacity and the entrepreneurial orientation of exporting SMEs. To check the hypothesis of the conceptual model, exporting SMEs from Ecuador were studied. This research shows that the entrepreneurial orientation has a greater influence than the absorption capacity in achieving high levels of financial and strategic export performance of SMEs. On the other hand, to deepen the results, the heterogeneity of the model was estimated through the inclusion of moderating variables. In addition, the implications of the results are presented to SME and government administrators for the design of strategies that allow the strategic insertion of Ecuadorian companies in international markets. Finally, research lines are proposed to extend the knowledge of the result of the internationalization of SMEs from the perspective of resources and strategic capabilities.

## Tabla de Contenidos

<b>Lista de Tablas .....</b>	<b>xiii</b>
<b>Lista de Figuras.....</b>	<b>xv</b>
<b>Capítulo 1: Introducción .....</b>	<b>1</b>
Antecedentes del Problema .....	5
Enunciado del Problema.....	11
Propósito del Estudio .....	15
Significancia del Problema.....	16
Naturaleza del Estudio .....	17
Preguntas de Investigación.....	21
Hipótesis.....	22
Marco Teórico .....	23
Definiciones de Términos .....	29
Supuestos.....	30
Limitaciones.....	32
Delimitaciones.....	34
Resumen .....	34
<b>Capítulo 2: Revisión de la Literatura.....</b>	<b>36</b>
Documentación.....	39
Internacionalización de Pymes.....	40
Evolución de las Teorías de Internacionalización de Empresas .....	41



Administración Estratégica: Enfoque Basado en Recursos y Capacidades	
Dinámicas.....	43
Internacionalización de Empresas: Perspectiva de la Administración Estratégica ..	46
Desempeño Exportador .....	50
Conocimiento sobre Mercados Internacionales en la Internacionalización de Pymes .....	54
Gestión del Conocimiento como Capacidad Estratégica de Empresas .....	59
Capacidad de Absorción e Internacionalización de Empresas .....	61
Comportamiento Emprendedor en la Internacionalización de Pymes .....	65
Orientación Emprendedora e Internacionalización de Empresas .....	68
Variables Moderadoras .....	73
Resumen .....	75
Conclusiones .....	76
<b>Capítulo 3: Método .....</b>	<b>77</b>
Diseño de la investigación.....	77
Pertinencia del Diseño.....	80
Preguntas de Investigación.....	81
Hipótesis.....	81
Población.....	82
Consentimiento Informado.....	84
Marco Muestral .....	84
Confidencialidad .....	86

Localización Geográfica .....	87
Instrumentación .....	87
Recopilación de Datos .....	92
Análisis de Datos .....	95
Validez y Confiabilidad .....	99
Resumen .....	100
<b>Capítulo 4: Resultados.....</b>	<b>102</b>
Características de la Muestra de Pymes Exportadoras .....	105
Análisis de Descriptivo de los Resultados de la Encuesta .....	110
Pruebas de Normalidad y Valores Atípicos .....	111
Adecuación de Tamaño de muestra .....	115
Adecuación del Tipo de Datos a la Estimación por PLS .....	116
Estimación del Modelo de Medición por Mínimos Parciales Cuadrados .....	117
Especificación del modelo estructural .....	117
Especificación del modelo de medición .....	119
Evaluación del Modelo de Medición .....	120
Evaluación de Consistencia Interna de Constructos .....	121
Validez convergente y validez discriminante .....	123
Estimación del Modelo Estructural .....	129
Evaluación de colinealidad .....	130
Estimación del modelo estructural por PLS-SEM .....	132

Evaluación de la calidad del modelo. ....	134
Efecto tamaño $f^2$ .....	135
Relevancia predictiva $Q^2$ .....	136
Análisis de Heterogeneidad del Modelo .....	137
Efecto moderador del tamaño de empresa.....	137
Efecto moderador de la experiencia exportadora. ....	141
Efecto moderador de la cobertura en mercados internacionales. ....	145
Efecto moderador de la intensidad exportadora. ....	148
<b>Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones .....</b>	<b>155</b>
Conclusiones .....	155
Implicancias de la Investigación .....	163
Recomendaciones.....	167
<b>Referencias.....</b>	<b>169</b>
<b>Apéndice A: Propensión Exportadora por Bloques de Países .....</b>	<b>193</b>
<b>Apéndice B: Matriz para la Evaluación y Ajuste de Cuestionario .....</b>	<b>194</b>
<b>Apéndice C: Factura por el Servicio de Aplicación de Encuesta .....</b>	<b>196</b>
<b>Apéndice D: Formato de Consentimiento Informado .....</b>	<b>197</b>
<b>Apéndice E: Acta de Entrega de Encuestas.....</b>	<b>198</b>
<b>Apéndice F: Matriz de Correlación de Variables Observables .....</b>	<b>199</b>
<b>Apéndice G: Cargas Factoriales Estimadas por PLS .....</b>	<b>202</b>
<b>Apéndice H: Valor VIF de Variables Observables.....</b>	<b>203</b>

<b>Apéndice I: Valor VIF de Variables Observables luego de Resolver Problema de Colinealidad.....</b>	<b>204</b>
---	------------



## Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Operacionalización del Factor Orientación Emprendedora Internacional</i> ..	90
Tabla 2. <i>Operacionalización del Factor Capacidad de Absorción</i> .....	91
Tabla 3. <i>Operacionalización del Factor Desempeño Exportador</i> .....	92
Tabla 4. <i>Prueba Adecuación Muestral de Kaiser-Meyer-Olkin y de Esfericidad de Bartlett</i> .....	103
Tabla 5. <i>Distribución de Pymes Exportadoras por Actividad Económica</i> .....	108
Tabla 6. <i>Distribución de Empresas por Número de Empleados</i> .....	109
Tabla 7. <i>Distribución de Empresas por Provincias</i> .....	109
Tabla 8. <i>Principales Características de las Muestra de Pymes Exportadoras de Ecuador</i> .....	110
Tabla 9. <i>Prueba de Mardia para Asimetría y Curtosis Multivariada</i> .....	113
Tabla 10. <i>Confiabilidad de Constructos y Varianzas Extraídas</i> .....	123
Tabla 11. <i>Confiabilidad de Constructos y Varianzas Extraídas del Modelo Reducido</i> .....	126
Tabla 12. <i>Confiabilidad de Constructos y Varianzas Extraídas Modelo de Mejor Ajuste</i> .....	127
Tabla 13. <i>Validez Discriminante Criterio Fornell-Larcker</i> .....	129
Tabla 14. <i>Valores Factores de Inflación de la Varianza VIF por Factores</i> .....	130
Tabla 15. <i>Confiabilidad y Varianza Extraída</i> .....	132
Tabla 16. <i>Estimación del Modelo por Bootstrapping</i> .....	134
Tabla 17. <i>Criterio de Calidad de Estimación <math>f^2</math></i> .....	135
Tabla 18. <i>Efecto Moderador del Tamaño de la Empresa CA_ABSOR-DEMP</i> .....	139
Tabla 19. <i>Efecto Moderador del Tamaño de la Empresa en Relación OE_ABSOR-DEMP</i> .....	140

Tabla 20. <i>Efecto Moderador de la Experiencia Exportadora en Relación</i>	
<i>CAP_ABSOR-DESEMP</i> .....	142
Tabla 21. <i>Efecto Moderador de la Experiencia Exportadora en Relación OE-</i>	
<i>DESEMP</i> .....	144
Tabla 22. <i>Efecto Moderador de la Cobertura Internacional en Relación CA_ABSOR-</i>	
<i>DESEMP</i> .....	146
Tabla 23. <i>Efecto Moderador de la Cobertura Internacional en la Relación OE-</i>	
<i>DESEMP</i> .....	147
Tabla 24. <i>Efecto Moderador de Intensidad Exportadora en Relación CA_ABSOR-</i>	
<i>DESEMP</i> .....	149
Tabla 25. <i>Efecto Moderador de Intensidad Exportadora en la Relación OE-DESEMP</i>	
.....	150
Tabla B1. <i>Matriz de Evaluación y Ajuste del Instrumento de Medición</i> .....	194
Tabla F1. <i>Matriz de Correlación de las Variables del Factor de Capacidad de</i>	
<i>Absorción</i> .....	198
Tabla F2. <i>Matriz de Correlación de las Variables del Factor de Orientación</i>	
<i>Emprendedora</i> .....	199
Tabla F3. <i>Matriz de Correlación de las Variables del Factor de Desempeño</i>	
<i>Exportador</i> .....	201
Tabla G1. <i>Cargas factoriales estimadas por PLS</i> .....	202
Tabla H1. <i>Valor VIF de Variables Observables</i> .....	203
Tabla I1. <i>Valor VIF de variables observables luego de solucionar el problema de</i>	
<i>colinealidad</i> .....	204

## Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Modelo conceptual de la investigación.....	288
<i>Figura 2.</i> Estimación modelo de medición.....	122
<i>Figura 3.</i> Modelo reducido estimado por PLS .....	125
<i>Figura 4.</i> Modelo de medición con mejor ajuste a los datos .....	128
<i>Figura 5.</i> Modelo estimado luego de resolver el problema de colinealidad.....	133
<i>Figura 6.</i> Estimación del efecto moderador del tamaño de la empresa en la relación entre capacidad de absorción y desempeño exportador .....	138
<i>Figura 7.</i> Estimación del efecto moderador del tamaño de la empresa en la relación entre orientación emprendedora y desempeño exportador .....	140
<i>Figura 8.</i> Estimación del efecto moderador de la experiencia exportadora en la relación entre la capacidad de absorción y desempeño exportador .....	142
<i>Figura 9.</i> Estimación del efecto moderador de la experiencia exportadora en la relación entre la orientación emprendedora y desempeño exportador.....	144
<i>Figura 10.</i> Estimación del efecto moderador de la cobertura en mercados internacionales en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño exportador .....	146
<i>Figura 11.</i> Estimación del efecto moderador de la cobertura en mercados internacionales en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño exportador .....	147
<i>Figura 12.</i> Estimación del efecto moderador de la intensidad exportadora en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño exportador .....	149
<i>Figura 13.</i> Estimación del efecto moderador de la intensidad exportadora en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño exportador.....	150
<i>Figura A1.</i> Propensión exportadora por países.....	192

*Figura C1.* Factura emitida por empresa investigadora de mercados ..... **¡Error!**

**Marcador no definido.**195

*Figura E1.* Acta de entrega de las encuestas ..... 197





## Capítulo 1: Introducción

La disminución de las barreras de entrada, el desarrollo de las tecnologías de la comunicación, las mejoras en los procesos logísticos y la dinámica de los mercados internacionales, son factores que han contribuido al crecimiento del comercio internacional entre los países (Campos, 2013; Ghemawat, 2007; Sigala & Mirabal, 2013). La globalización de la economía y la intensa competencia han estimulado a que las empresas busquen internacionalizarse, contribuyendo así al desarrollo económico, industrial y productivo de los países (Korsakienė & Tvaronavičienė, 2012). En América Latina, desde que sus países comenzaron a tener una mayor apertura comercial, el flujo de comercio exterior de la región ha crecido más rápido que su PIB (Brenes, Harr, & Requena, 2009; CEPAL, 2016).

Por el crecimiento de las exportaciones de los países, en los últimos años se han realizado una serie de estudios para comprender la dinámica del resultado de la internacionalización (Fleury, Leme, & Glufke, 2010). Por el continuo cambio de condiciones del entorno, las empresas han requerido desarrollar capacidades para competir en mercados actuales y futuros (Galán, Gallende, & González, 2000).

La internacionalización de empresas es el resultado de la adopción de una serie de estrategias que consideran los recursos y capacidades así como los factores del entorno externo de la empresa (Araya, 2009). El estudio de la internacionalización de empresas se ha centrado en entender las decisiones, procesos, comportamiento y resultados de las organizaciones en los mercados internacionales por medio de variables organizaciones y de entorno externo (CEPAL, 2016; Peiris, Akkorie, & Sinha, 2012).

En los últimos años, ha habido un especial interés por el estudio de la internacionalización de pymes debido a su aporte al crecimiento económico y la mejora competitiva de los países (Bakar, Mahmood, Hasimah, & Ismail, 2015; Bergeijk, Fortanier, Garretsen, Groot, & Moons, 2011; Brenes & León, 2008). Para el estudio de la internacionalización de las pymes se suele investigar los antecedentes y resultados de sus operaciones en mercados internacionales por medio del estudio de sus exportaciones, la cual es la forma más común de internacionalización para este tipo de empresas (Alegre, Pla-Barber, Chiva, & Villar, 2012; Villena, 2016).

El proceso de internacionalización de pymes comenzó a ser estudiado por medio de empresas que siguieron un proceso secuencial de internacionalización, a través del inicio de operaciones en mercados locales y luego lograron dirigir sus productos a mercados internacionales con menor distancia psicológica. Ante la aparición de empresas que no seguían el proceso secuencial de internacionalización, se comenzó a estudiar a las empresas de rápida internacionalización o llamadas también *born global* (Rialp, Rialp, Urbano, & Vaillant, 2005; Schwens, Bierwerth, Isidor, & Kabst, 2011; Sigala & Mirabal, 2011).

En la internacionalización de pymes y empresas *born global*, se ha investigado la influencia del comportamiento emprendedor de los tomadores de decisión de internacionalización, la interacción con las redes y la gestión del conocimiento obtenido por fuentes externas de información para la identificación y explotación de oportunidades en mercados internacionales (Pla-Barber & Alegre, 2014; Zhang, Ma, Wang, Li, & Huo, 2016). Los resultados de las estrategias de internacionalización de empresas han sido estudiado desde la perspectiva de la administración estratégica por medio del enfoque basado en recursos y capacidades dinámicas, en donde el conocimiento y la gestión del conocimiento sobre mercados internacionales son

considerados recursos y capacidades estratégicas para la identificación de oportunidades en mercados internacionales (Fong, Flores, & Cardoza, 2007).

En los modelos de internacionalización de empresas basado en el enfoque de recursos y capacidades de la administración estratégica, el conocimiento sobre mercados internacionales es un recurso estratégico intangible que permite la identificación y explotación de oportunidades de internacionalización (Villena, 2016). La adquisición de conocimiento relevante tiene un rol crítico en el proceso de internacionalización (Fletcher, Harris, & Richey, 2013).

Sin embargo, tener el tener el conocimiento sobre los mercados no es una condición suficiente para el logro de ventajas competitivas sostenibles para las empresas (Alvarez & Busenitz, 2001). Por ello, las empresas deben desarrollar capacidades dinámica para estratégicamente organizar y explotar el conocimiento como recurso (Barney, Jay, & Arikian, 2001).

Aunque la relación entre el conocimiento sobre mercados internacionales y el desempeño exportador, parecería tautológica sus resultados en ocasiones son poco coherentes cuando se estudia el desempeño internacional de pymes originarias de países en desarrollo (Kazlauskaitė, Autio, Gelbūda, & Šarapovas, 2015). Por ello, estudios recientes han buscado profundizar en la forma como las empresas de alto desempeño exportador gestionan, transmiten y almacenan el conocimiento por medio de la inclusión de variables organizacionales (Behyan, 2015; Hohenthal, Johanson, & Johanson, 2014; Petersen, Pedersen, & Sharma, 2003; Villar, Alegre, & Pla-Barber, 2014).

Por la complejidad del fenómeno de la internacionalización de empresas, para su estudio se recomienda la construcción de modelos que integren diversas teorías

para lograr una interpretación más completa (Carneiro, da Rocha, & da Silva, 2011; Miller, 2011). Pese a que existe una base teórica sobre la internacionalización de empresas, el estudio de la internacionalización de pymes sigue en una fase exploratoria tratando de explicar los motivos y los resultados de la internacionalización a partir de variables de entorno de mercado y variables organizacionales por medio de estudios realizados en contextos particulares (Jones & Coviello, 2005; McDougall-Covin, Jones, & Serapio, 2014; Oviatt & McDougall, 2005; Sousa, Martínez-López, & Coelho, 2008). Por ello, en artículos de estado de ciencia sobre internacionalización de pymes, se sugiere realizar la contextualización, ajuste de construcciones factoriales por medio de métodos y procedimientos rigurosos para el refinamiento de constructos y contraste de hipótesis que permitan obtener resultados confiables (Kyvik, Saris, Bonet, & Felícito, 2013).

Por lo anterior, la presente investigación estudia el resultado de la internacionalización de pymes ecuatorianas. La investigación se desarrolla bajo la perspectiva de la administración estratégica por medio del estudio de la influencia de recursos y capacidades estratégicas en el logro de altos niveles de desempeño exportador. Se considera relevante estudiar a las pymes exportadoras que han logrado la sustentabilidad de operaciones en un entorno caracterizado por las fluctuaciones en los precios internacionales de sus productos de exportación, crisis económica en mercado local y una fuerte apreciación de su moneda frente a las principales divisas de intercambio comercial.

Se propone una modelo en donde el desempeño exportador de las pymes ecuatorianas está determinado por la capacidad de absorción y la orientación emprendedora. Ambos factores, permiten conocer la influencia de las capacidades internas para la gestión del conocimiento y el comportamiento emprendedor en el

logro del desempeño exportador de pymes. Se considera que el estudio de la internacionalización de las pymes de un país en desarrollo con características tan particulares como Ecuador, permitirá obtener resultados novedosos y contribuir al desarrollo teórico de la internacionalización de pymes desde la perspectiva de la administración estratégica.

Desde el punto de vista práctico, los resultados de esta investigación servirán de insumo para el diseño de estrategias empresariales que faciliten la inserción estratégica y sostenible de las pymes ecuatorianas en mercados internacionales. Además, los resultados obtenidos de la presente investigación pueden servir de referencia para el estudio y el diseño de estrategias para el logro de exportaciones rentables y sustentables en el tiempo.

### **Antecedentes del Problema**

Por las diferencias relacionadas a las características de empresas, tipo de productos, la dinámica de los mercados y las formas de internacionalización, no existe una única teoría que permita explicar el comportamiento y los resultados de las empresas exportadoras que operan en diversos entornos (Buckley & Casson, 2009; Ghemawat, 2007). Además, las conclusiones obtenidas en estudios previos sobre los antecedentes y los resultados de la internacionalización de empresas son variados e incluso en algunos casos poco intuitivos (Kazlauskaitė et al., 2015). Por otro lado, por la complejidad del entorno externo, el éxito de una empresa en el mercado local no garantiza el éxito en mercados internacionales (Cavusgil & Zou, 1994).

La internacionalización ha sido estudiada desde diferentes unidades de análisis, partiendo del estudio de la internacionalización de países por medio de las teorías de ventajas comparativas de David Ricardo. Seguido por el estudio de

internacionalización de grandes empresas por medio del enfoque económico, en donde la internacionalización es explicada por las diferencias de costes; hasta llegar a las teorías de negocios internacionales en donde la internacionalización de empresas es considerado un proceso secuencial y cognitivo explicado por el conocimiento experiencial obtenido por las operaciones de la firma en mercados internacionales y locales (Johanson & Vahlne, 2009). Las teorías más contemporáneas sobre internacionalización de empresas se han enfocado en entender la internacionalización de pymes y empresas *born global* por medio del estudio del estudio del comportamiento emprendedor de la organización en mercados internacionales (McDougall-Covin et al., 2014).

Dado que las pymes comúnmente tienen menos recursos y capacidades administrativas comparado con las grandes empresas, su forma más habitual de internacionalización es por medio de exportaciones, la cual implica un menor compromiso de recursos (Behyan, 2015; Campos, 2013; Pascucci, Bartoloni, & Gregori, 2016). Sin embargo, las pymes por su menor tamaño y flexibilidad de la administración pueden desarrollar la capacidad de actuar rápidamente ante las nuevas oportunidades en los mercados internacionales, lo cual resultaría en una fortaleza para las empresas que operan en entornos altamente dinámicos (Kontinen & Ojala, 2011).

Para Knight y Kim (2009) por la menor disponibilidad de activos financieros y tangibles, la internacionalización de las pymes es más desafiantes que para las grandes empresas. Numerosos estudios indican que las pymes por sus limitaciones de recursos financieros y administrativos, buscan activamente los recursos en el entorno externo o por medio de la interacción con sus redes (Lu, Zhou, Bruton, & Li, 2010).

Respecto a la fundamentación teórica sobre estudios de internacionalización de empresas, no se suele realizar un análisis crítico sobre el ajuste de los modelos y metodologías para lograr un entendimiento pleno del fenómeno en un contexto particular (Behyan, 2015). Por ello, este tipo de estudios obtienen resultados diversos e incluso contradictorios lo que limita la construcción de una taxonomía comúnmente aceptada y el logro de resultados comúnmente generalizables (Covin & Miller, 2014; McDougall-Covin et al., 2014; Morgan, Kaleka, & Katsikeas, 2004).

El estudio de la internacionalización de pymes se ha fundamentado en teorías que han sido desarrolladas a partir del entendimiento sobre la influencia del comportamiento, recursos y capacidades internas de pymes de alta intensidad tecnológica, provenientes de países con alto nivel de desarrollo. Por ello, los supuestos y proposiciones teóricas, así como sus resultados, no son plenamente generalizables para pymes exportadoras de productos de baja intensidad tecnológica o para aquellas empresas originarias de países en desarrollo (Schwens et al., 2011). Respecto a las diferencias por el tipo de productos, las empresas que exportan productos de baja intensidad tecnológica muestran estrategias de crecimiento menos agresivas y formas de internacionalización menos arriesgadas en comparación con las de alta intensidad tecnológica (Bell, Crick, & Young, 2004).

Las pymes exportadoras por sus limitaciones de recursos tangibles e intangibles, requieren desarrollar capacidades organizacionales para reconfigurar y explotar los recursos disponibles para la empresa (Nason & Wiklund, 2015). Pese a que los modelos que explican las decisiones de internacionalización y el desempeño exportador de las empresas consideran como recurso crítico al conocimiento sobre mercados internacionales, la forma cómo se obtiene el conocimiento ha generado dos perspectivas dominantes en el estudio de la internacionalización de empresas. Por un



lado, los modelos secuencialistas basados en la teoría de negocios internacionales consideran que el conocimiento sobre mercados internacionales es un recurso que se obtiene con el paso del tiempo y la experiencia (Costa, Pacheco, Meneses, & Brito, 2012). Mientras que los modelos basados en la teoría de emprendimiento internacional, consideran que el conocimiento sobre mercados internacionales puede ser obtenido por fuentes externas de información o por la interacción con las redes de negocios (Musteen, Datta, & Butts, 2013).

Para el caso de las pymes, por sus limitaciones de recursos, el conocimiento sobre mercados internacionales, obtenido por fuentes externas, es considerado un recurso estratégico y crítico que influencia en las decisiones de compromisos de recursos y en el comportamiento de la empresa en mercados internacionales (Escandón, González-Campo, & Murillo, 2013). Además de identificar oportunidades en los mercados internacionales, el conocimiento sobre mercados internacionales permite diseñar estrategias que se ajusten a los mercados de destino (Alegre et al., 2012).

El conocimiento sobre mercados internacionales, como un recurso valorable, no necesariamente contribuye al logro de ventajas competitivas sostenibles según la perspectiva evolutiva de administración estratégica (Alvarez & Barney, 2007). El conocimiento obtenido por fuentes externas o no experienciales no cumple la condición de recurso valioso, según el criterio de Barney et al. (2001), quienes consideran que un recurso contribuye al logro de ventajas competitivas sostenibles si es valioso, raro, inimitable y no sustituible.

El conocimiento sobre mercados internacionales obtenido por fuentes externas, no es exclusivo para la empresa al estar disponible para otras empresas del



mismo sector industrial (Denrell, Fang, & Winter, 2003). Con lo cual no cumpliría la condición de heterogeneidad de dotación de recursos, la cual es una condición que explica el logro de mayor desempeño de unas empresas frente a otras de un mismo sector industrial (Fong et al., 2007).

Las empresas deben desarrollar capacidades dinámicas para organizar estratégicamente los recursos homogéneos y heterogéneos para el logro de ventajas competitivas sostenibles (Alvarez & Busenitz, 2001). La capacidad de absorción, como una de las dimensiones de las capacidades dinámicas, estudia la gestión del conocimiento por medio de la capacidad de incorporación de conocimiento intra e inter organizacional (Camison, Villar-López, 2012). Además de la capacidad de absorción, la orientación emprendedora permite lograr altos niveles de desempeño exportador por medio del comportamiento innovador, proactivo y de asunción de riesgos en los mercados internacionales (Zhang, Ma, & Wang, 2012).

El conocimiento sobre mercados internacionales se considera una condición necesaria pero no suficiente para la identificación y explotación de oportunidades en mercados internacionales (Guo, Su, & Ahlstrom, 2015). Aunque la información sobre oportunidades exista en los mercados, solo aquellas empresas que logran reconocerlas e interpretar el valor de la información, podrán explotarlo en futuros negocios (Shane, 2000).

Por lo anterior, la presente investigación propone un modelo desde la perspectiva de la administración estratégica, por medio de la integración del enfoque basado en recursos y capacidades dinámicas para el estudio del desempeño exportador de pymes. En este estudio, el conocimiento sobre mercados internacionales obtenido por fuentes no experienciales, no constituye un recurso estratégico heterogéneo por lo

que su influencia en la generación de ventajas competitivas, no lograría ser sostenible en el tiempo. Ante ello, la capacidad de absorción es una capacidad dinámica que permite gestionar el conocimiento externo para el logro de ventajas competitivas sostenibles (Mowery & Oxley, 1995). Además, se considera que las empresas que logran altos niveles de desempeño, tienen un alto comportamiento emprendedor para explotar oportunidades (Zahra & Hayton, 2008).

Una de las preguntas más importantes en la administración estratégica es cómo las empresas logran ventajas competitivas (Barney, Della, Sciarrelli, & Arikan, 2012). Para responder esta pregunta en el contexto de la internacionalización de empresas, se han utilizado el enfoque basado en recursos y las capacidades dinámicas para tratar de identificar los recursos y capacidades estratégicos que se relacionan con el logro de altos niveles de desempeño. En la presente investigación se considera que el conocimiento obtenido por fuentes externas es un recurso necesario, pero no suficiente para el logro de altos niveles de desempeño exportador. Por tanto, las empresas deben desarrollar capacidades que permitan la reconfiguración y explotación del conocimiento obtenido por fuentes externas (Zahra & George, 2002).

Por la complejidad para obtener medidas satisfactorias de desempeño empresarial, se requiere estudiar la contribución específica de los recursos y capacidades en las diferentes dimensiones del desempeño empresarial (Barney et al., 2012). Por ello, en la presente investigación se estudia la contribución de las capacidades de absorción y de la orientación emprendedora en las dimensiones estratégica y financiera del desempeño exportador.

Para profundizar el conocimiento sobre el desempeño exportador de pymes exportadoras se buscó conocer la influencia de variables moderadoras para evaluar la

intensidad de las relaciones entre variables para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador. Para ello, se buscó conocer la forma en que: (a) el tamaño; (b) la experiencia exportadora; (c) la cobertura internacional y (d) la intensidad exportadora modera la relación entre la capacidad de absorción y orientación emprendedora con el desempeño exportador de las pymes ecuatorianas. Pese a que estos factores han sido incluidos en modelos de desempeño exportador de empresas de diferentes países, los resultados no son consistentes ni generalizables por lo que los resultados obtenidos serán novedosos por la poca investigación empírica realizada en países con las características de Ecuador.

### **Enunciado del Problema**

En los últimos años las exportaciones han logrado una mayor contribución en el crecimiento y el desarrollo de los países. Por ejemplo, en el año 2015 las exportaciones totales representaron el 29.37% del total del PIB mundial, mientras que en 1960 representaron cerca del 11.93% (Banco Mundial, 2017). Sin embargo, la contribución de las exportaciones ha sido diversa en el crecimiento de los países latinoamericanos (Campos, 2013). Por ejemplo, en los últimos 46 años la contribución promedio de las exportaciones en el PIB de América Latina y el Caribe ha sido de 16.42%, mientras que para Ecuador el 19.91%, Estados Unidos de Norte América el 8.71% y para la Unión Europea el 28.02% (UNCTAD, 2015).

En el caso de países latinoamericanos, Ecuador es uno de los países de la región que más ha mejorado el índice global de desempeño exportador entre 2011 y 2014 (UNCTAD, 2015). Las exportaciones ecuatorianas, tuvieron un importante crecimiento luego de adoptar el sistema de dolarización de su economía en 1999, incluso llegando a tener una contribución del 34.16% de sus exportaciones en el PIB durante el 2008. Pese a ello, tanto para Ecuador como para el resto de los países de la

región, la contribución de las exportaciones en el PIB es inestable, lo cual se debería a la alta concentración exportadora de productos básicos de baja intensidad tecnológica, cuyos precios son mucho más volátiles comparado con los precios de productos de mayor intensidad tecnológica y de mayor valor agregado. Por ejemplo, el índice de precios internacional de metales fue 232.83 en agosto de 2011, mientras que ese mismo índice tuvo un valor de 121.42 en octubre de 2016, es decir una disminución en el nivel de precios de casi 48% en cinco años (Index Mundi, 2017).

Por otro lado, en 1962 el 23.63% de las exportaciones mundiales de mercancías correspondían a alimentos, mientras que en 2015 su contribución disminuyó a 9.14%. Sin embargo, Ecuador ha profundizado su dependencia hacia exportaciones de productos básicos. En el 2016, el 47.7% de las exportaciones ecuatorianas correspondieron productos alimenticios, mientras que para los países de la región fue 26,44%, la Unión Europea el 8,76% y Estados Unidos de Norteamérica el 10,11% (Banco Mundial, 2017). Los productos básicos generan el 33% del volumen total de exportaciones mundiales y el 51% de las exportaciones de este tipo de productos provienen de países emergentes (UNCTAD, 2013).

Pese a la importancia de las exportaciones en el crecimiento económico de los países, en América Latina las empresas que se dedican a la exportación son relativamente pocas (CEPAL, 2016). Las pymes de América Latina evidencian un elevado potencial de exportación no explotado comparado con las pymes de países de mayor nivel de desarrollo (Campos, 2013). Al respecto, CEPAL (2016) atribuye a la estructura productiva heterogénea, nivel educativo, clima de negocios y fuentes de financiamiento entre las principales barreras para la internacionalización de las pymes latinoamericanas.

Según datos de la CEPAL, el número de empresas exportadoras de América Latina y el Caribe, representan cerca de un tercio del total de empresas exportadoras de Estados Unidos. En el Ecuador, solo 0.4% del total de compañías activas exportan, mientras que en Alemania los hacen el 9.1% del total de compañías (CEPAL, 2016). Tal como se puede observar en el Apéndice A, en donde la mayoría de los países latinoamericanos muestran una baja propensión exportadora, con valores de exportaciones menores al 20% de su PIB (UNCTAD, 2015).

Más de la mitad de las empresas exportadoras en América Latina, exportan un solo producto a un único destino (CEPAL, 2016). Lo anterior muestra la alta vulnerabilidad de las exportaciones de las empresas de América Latina y el Caribe, en donde cada año 38% de las empresas abandonan el universo exportador (CEPAL, 2016). Mostrando de esta manera, la falta de sustentabilidad de las exportaciones realizadas por las pymes de países latinoamericanos.

Por otra parte, el 50% de las empresas de sectores con alta intensidad tecnológica de países de alto nivel de desarrollo son *born global*, es decir logran internacionalizarse en momentos cercanos a su constitución, mientras solo entre el 1% y 2% de firmas manufactureras de baja intensidad tecnológica originarias de países en desarrollo se internacionalizan en momentos cercanos a su constitución (Brenes & León, 2008). Además, la oferta exportadora de productos de bajo valor agregado provenientes de países en desarrollo tiene un limitado grado de diferenciación y son dirigidos a mercados considerados tradicionales, lo cual genera un escenario vulnerable que influye en la poca sustentabilidad del desempeño exportador (SENPLADES, 2013).

Ecuador está ubicado en el puesto 55 entre los mayores exportadores del mundo, logrando durante el 2016 exportaciones cercanas a USD 16.8 miles de millones (OEC, 2018). Sin embargo, sus exportaciones han decrecido cerca de 8.35% anual desde que logró su record de exportaciones en el 2011 con cerca de USD 24.5 miles de millones de dólares. La importante caída en las exportaciones entre 2011 y 2016 se debería a aspectos no controlables como la variación de los precios internacionales entre los principales productos de exportación. Para el Ecuador, el petróleo crudo representa cerca del 30.1% del total de exportaciones, seguido del banano con el 16,3% y crustáceos con 15% entre los principales productos de exportación (OEC, 2018).

Para entender la complejidad y la adopción de conocimiento en los productos que Ecuador exporta, se tienen el índice de complejidad económica. Este índice mide la intensidad de conocimiento de una economía tomando en cuenta la intensidad de conocimiento de los productos que exporta (OEC, 2018). En este ranking Ecuador ocupa el lugar 82, teniendo una importante desmejora de cerca de 78.9% del índice entre 2011 y 2016.

Sobre las ideas expuestas, se puede decir que las pymes exportadoras ecuatorianas se caracterizan por tener: (a) alta intensidad exportadora de productos básicos con escaso grado de diferenciación; (b) alta vulnerabilidad por las variaciones en los precios internacionales; (c) poca sustentabilidad de las operaciones de exportación; (d) alta concentración de exportaciones en mercados considerados tradicionales y (e) bajo grado de innovación en la oferta exportadora.

Las empresas de los países latinoamericanos han logrado diversificar su oferta exportadora con distintos niveles de éxito, pese a la alta coincidencia de oferta

exportadora (CEPAL, 2016). La decisión y los resultados en la internacionalización de las pymes exportadoras de Ecuador, así como las de otros países latinoamericanos, no se ajusta a las teorías gradualistas de internacionalización, sino más bien, se muestra como el resultado del comportamiento emprendedor en donde las empresas identifican y tratan de explotar oportunidades tomando en cuenta sus limitaciones administrativas y de recursos. Por lo tanto, resulta relevante estudiar cómo han influido aspectos organizacionales de gestión del conocimiento y comportamiento emprendedor en el alto desempeño exportador de las pymes ecuatorianas que han logrado mantenerse en los mercados internacionales.

Por lo anterior, en la presente investigación, se propone el siguiente problema de investigación:

¿De qué manera el desempeño exportador de las pymes es influenciado por el desarrollo de capacidades de absorción y por la orientación emprendedora?

### **Propósito del Estudio**

La presente investigación busca determinar la influencia de la capacidad de absorción y de la orientación emprendedora en el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas para conocer el efecto de la capacidad de gestión del conocimiento obtenido por fuentes externas y del comportamiento emprendedor internacional en el logro de altos niveles de desempeño exportador de pymes.

Para responder a las preguntas y al objetivo de la investigación, se propone un modelo conceptual fundamentado en el enfoque teórico basado en recursos y capacidades dinámicas desde la perspectiva de la administración estratégica. Para el contraste del modelo conceptual, se realizó un estudio empírico que tomó como



unidad de análisis a las pymes exportadoras de Ecuador registrados como personas jurídicas. Estudiar a las pymes como unidad de análisis, recoge el efecto del comportamiento del tomador de decisión respecto a las actividades estratégicas de la empresa (Behyan, 2015; Morgan et al., 2004).

### **Significancia del Problema**

La relevancia de la presente investigación se puede justificar desde el punto de vista teórico y práctico. Desde el punto de vista teórico, se busca extender el conocimiento existente de la administración estratégica a través del estudio del desempeño exportador de pymes ecuatorianas por medio de un modelo basado en la teoría basada en recursos y capacidades dinámicas.

Por medio del modelo propuesto, se considera que el conocimiento sobre mercados internacionales obtenido por fuentes externas no es raro, inimitable y sustituible desde la perspectiva de Barney (1991) ya que no cumple con la condición de heterogeneidad necesaria para el logro de ventajas competitivas sostenibles. Por ello, se considera que las capacidades de gestionar el conocimiento externo y el comportamiento emprendedor son capacidades dinámicas que permiten a las pymes lograr altos niveles de desempeño exportador de manera sostenible en entornos dinámicos.

Debido a que estudios con propósitos similares no se han realizado en el contexto de países latinoamericanos, se considera necesario el uso de metodologías robustas que permitan el refinamiento y validación de factores propuestos por la literatura existente, para el logro de conclusiones confiables. Por otra parte, desde el punto de vista práctico, los resultados obtenidos en esta investigación contribuirán a los administradores a entender cómo recursos y capacidades estratégicos pueden



contribuir al logro de mayores ventas por exportaciones, mejoras competitivas y una mayor participación en el mercado internacional.

### **Naturaleza del Estudio**

La presente investigación plantea un estudio con enfoque metodológico cuantitativo con alcance descriptivo-correlacional mediante un diseño no experimental de corte transversal. El estudio de corte transversal, permite evaluar la relación de variables organizacionales y el desempeño exportador, pero no permite examinar relaciones de causalidad entre variables (Pascucci et al., 2016).

Pese a que en este estudio se ha utilizado la operacionalización de factores que han sido validados en diferentes contextos, para mejorar la confiabilidad de las respuestas del cuestionario se realizaron entrevistas para ajustar el instrumento de medición al contexto de las pymes ecuatorianas. Además, se cuidó que el instrumento de medición traducido y ajustado al contexto de las pymes exportadoras de Ecuador, mantenga su sentido original por medio de la evaluación de la traducción inversa de las preguntas.

Para poder sistematizar el proceso de prueba del instrumento de medición, se utilizó la metodología propuesta por Capella, Gil, Martí y Ruiz-Bernardo (2016) quienes proponen evaluar: (a) material irrelevante en las preguntas, (b) relevancia del ítem en la construcción del factor y (c) fácil de comprensión en las preguntas. Además, se incluyó una sección para que los entrevistados puedan registrar observaciones adicionales con respecto a las preguntas y al cuestionario en general. En el Apéndice B, se presenta la matriz de evaluación y ajuste del instrumento medición.

Para la aplicación de la encuesta, se contrató a una empresa investigadora de mercados. Esta empresa colaboró en la aplicación de la prueba piloto para evaluar la estructura del cuestionario, la claridad y relevancia de las preguntas para reducir posibles problemas de ambigüedades, tal como sugieren Murray, Yong y Kotabe (2011). Luego de la prueba piloto, la empresa encuestadora procedió a aplicar la encuesta a los dueños o administradores de las pymes exportadoras ecuatorianas que forman parte de la población del presente estudio. Para Behyan (2015) para la aplicación de la encuesta a empresas exportadoras, se puede aceptar como válidas y confiables las respuestas obtenidas no solo del gerente general o administrador sino que también de otros colaboradores con actividades relacionadas a la exportación como gerentes de exportaciones, gerentes de internacionalización, gerentes de marketing o gerentes de ventas.

Entre los motivos por los cuales se contrató a una empresa investigadora de mercados están: (a) la necesidad de identificar a las empresas que participan en el estudio, (b) la cobertura nacional del estudio y (c) mejorar el éxito de respuesta ya que la población de pymes exportadoras constantes del Ecuador son solo 571 empresas. Los datos obtenidos por medio de la aplicación de la encuesta fueron cruzados con los datos secundarios del Formulario 101 del Servicio de Rentas Internas (SRI) del Ecuador. El Formulario 101 es el formato de declaración de impuesto a la renta y presentación de balances de sociedades y establecimientos permanentes en el Ecuador (Servicio de Rentas Internas, 2017).

Para identificar a las pymes que forman la población del presente estudio, se utilizó el directorio de empresas de la Superintendencia de Compañías de Ecuador, la cual representa la mejor fuente de información secundaria, disponible a nivel de micro datos, de empresas registradas en el Ecuador. Para la selección de las empresas que

forman la población del presente estudio, se utilizaron los datos de los balances de los años 2014, 2015 y 2016 ya que uno de criterios de selección de las pymes exportadoras es que al menos las pymes hayan tenido una operación de exportación anual en los últimos tres años.

Para la identificación de las pymes exportadoras, se utilizó el número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) para vincular los datos de los balances de los términos 2014, 2015 y 2016. Una vez vinculados los datos correspondientes a los balances de los tres últimos periodos, se utilizó la cuenta correspondiente a exportaciones netas por cada uno de los años, lo cual permitió identificar a las compañías que habían tenido operaciones de exportación durante los últimos tres años de manera consecutiva.

Una vez, identificadas las compañías con operaciones de exportaciones constantes durante tres años consecutivos, se procedió a filtrar a aquellas compañías por su tamaño. En el presente trabajo, las pymes son aquellas empresas que reportan tener entre 10 y 250 empleados, esta identificación es comúnmente utilizada, lo cual permitirá comparar los resultados con otras investigaciones similares.

En el boletín resumido de empresas de la Superintendencia de Compañías de Ecuador se obtuvo información relacionada al año de fundación, sector industrial a la que pertenecen las empresas según su Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU). De los balances de año 2016, además de la información sobre las exportaciones totales, se obtuvo el valor de las ventas totales de cada compañía con lo cual se pudo construir el indicador de intensidad exportadora para las pymes exportadoras de Ecuador.

Para obtener datos sobre orientación emprendedora, capacidad de absorción y desempeño exportador, se construyó un instrumento de medición que incluyó preguntas de percepción sobre las variables antes mencionadas. Previo a la aplicación de la encuesta, se realizaron llamadas telefónicas a las empresas que forman parte de la población a estudiar, a quienes se les comunicó los objetivos de la investigación y se coordinaron visitas para la aplicación de la encuesta a aquellas empresas que aceptaron ser parte del presente estudio.

Para el análisis de los datos obtenidos, se realizó un estudio descriptivo para determinar posibles errores de tabulación, valores perdidos, valores atípicos e identificar patrones de comportamiento de las variables. Para evaluar la distribución normal de las variables observables se analizó la asimetría y la curtosis de los datos. Luego se realizó la prueba de Kolmogorov-Smirnov para confirmar las propiedades de la distribución de los datos (Long, Kara, & Splillan, 2016). Además, se evaluó la normalidad multivariada de los datos por medio de la prueba de Mardia.

Fue necesario la evaluación de la distribución normal de los datos observables ya que es un paso previo a la elección del método de estimación de modelos de ecuaciones estructurales (Lattin, Carroll, & Green, 2003). Por otro lado, la data fue examinada por medio de la prueba de Kaiser-Meyer-Olkin para evaluar la adecuación de la muestra para realizar análisis factorial.

Se realizó la evaluación y ajuste del modelo de medición por Análisis Factorial Confirmatorio (AFC), con lo cual se pudo refinar los constructos por medio de un método riguroso (Harrington, 2009). Luego del ajuste del modelo de medición y de la evaluación de la confiabilidad y validez de constructos, se procedió a contrastar las hipótesis del modelo estructural por medio de modelos de ecuaciones estructurales.

Siguiendo lo sugerido por la literatura, se propuso un modelo que utiliza un constructo reflectivo de segundo orden para capacidad de absorción y el constructo reflectivo unidimensional de orientación emprendedora. Por medio de la estimación del modelo propuesto, se buscó evaluar la calidad predictiva de las variables exógenas en el desempeño financiero y estratégico exportador para las pymes exportadoras de Ecuador.

Con el objetivo de obtener resultados válidos y confiables, el diseño metodológico de la presente investigación se ajusta a lo sugerido por artículos de estado de ciencia de internacionalización de pymes desde la perspectiva de la administración estratégica en donde se sugiere el refinamiento de constructos y la aplicación de métodos estadísticos rigurosos que permitan obtener resultados generalizables para entender el desempeño exportador de pymes de países en desarrollo (Coombs, Sabrieh, & Annavarjula, 2009; Covin & Miller, 2014; Mainela, Puhakka, & Servais, 2014; Welch & Paavilainen-Mäntymäki, 2014). En el Capítulo 3 del presente trabajo, se detalla el diseño metodológico para el cumplimiento del objetivo de investigación y para que pueda servir de referencia para la realización de futuros estudios con propósitos similares (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2012).

### **Preguntas de Investigación**

Para el logro del objetivo de la investigación, se buscó responder a las siguientes preguntas de investigación, las cuales son el resultado del planteamiento del antecedente y de la revisión de la literatura:

- ¿Existe una relación positiva entre la capacidad de absorción y el desempeño financiero exportador de pymes?

- ¿Existe una relación positiva entre la orientación emprendedora y el desempeño financiero exportador de pymes?
- ¿Existe una relación positiva entre la capacidad de absorción y el desempeño estratégico exportador de pymes?
- ¿Existe una relación positiva entre la orientación emprendedora y el desempeño estratégico exportador de pymes?

Además, para profundizar en los resultados del desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas, se considera relevante conocer de qué forma el tamaño de las pymes, la experiencia exportadora, la cobertura internacional y la intensidad exportadora moderan la relación de la capacidad de absorción y la orientación emprendedora en las dimensiones del desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas.

### **Hipótesis**

En el presente trabajo se busca contrastar las hipótesis provenientes de las relaciones del modelo conceptual. Por medio de la estimación del modelo de medición y del modelo conceptual, se buscó identificar el modelo con mayor grado de predictibilidad para el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas desde la perspectiva de recursos y capacidades de la administración estratégica. A continuación, se enuncian las hipótesis que corresponden a las relaciones del modelo conceptual del presente estudio:

$H_1$ : La capacidad de absorción tiene una relación positiva en el logro de altos niveles de desempeño financiero exportador de pymes.

$H_2$ : La orientación emprendedora tiene una relación positiva en el logro de altos niveles de desempeño financiero exportador de pymes.

$H_3$ : La capacidad de absorción tiene una relación positiva en el logro de altos niveles de desempeño estratégico exportador de pymes.

$H_4$ : La orientación emprendedora tiene una relación positiva en el logro de altos niveles de desempeño estratégico exportador de pymes.

Por otro lado, para profundizar en los resultados de la estimación del modelo estructural, se incluyeron variables para evaluar su influencia moderadora en el modelo conceptual. Según la revisión de la literatura, se plantearon las siguientes proposiciones relacionadas a las variables moderadoras: (a) el tamaño de la pyme no tiene una influencia moderadora significativa; (b) la cobertura en mercados internacionales tiene una influencia moderadora significativa; (c) la experiencia exportadora tiene una influencia moderadora significativa y (d) la intensidad exportadora tiene una influencia moderadora significativa en la relación entre capacidad de absorción y orientación emprendedora con las dimensiones financiera y estratégica del desempeño exportador de las pymes ecuatorianas.

### **Marco Teórico**

Por la diversidad de las empresas y en entorno donde operan, no hay una única teoría que permita entender los antecedentes y los resultados de la internacionalización de empresas (Roy, Purohit, & Vyas, 2014). Las primeras etapas del estudio de la internacionalización de empresas se enfocaron en estudiar el comportamiento de las empresas sin profundizar en las variables que generan altos niveles de desempeño en mercados internacionales. La teoría de negocios internacionales, permitió entender la internacionalización de grandes empresas y corporaciones como un proceso secuencial, dependiente del tiempo que influencia las



decisiones de compromiso de recursos de la empresa en mercados internacionales (Johanson & Vahlne, 2009).

Por otro lado, la administración estratégica por medio de la teoría basada en recursos y capacidades dinámicas, han buscado explicar la internacionalización de las pymes que han seguido un proceso no secuencial por medio del estudio de la identificación de oportunidades en mercados internacionales a partir de la gestión de fuentes internas y externas de información (Sigala & Mirabal, 2013). En el estudio de los resultados de la internacionalización, los enfoques teóricos secuencialistas y no secuencialistas coinciden en que el conocimiento sobre mercados internacionales es un recurso crítico para el logro de mayores niveles de desempeño en mercados internacionales (Roxas & Chadee, 2011).

El modelo secuencialista de negocios internacionales propuesto por Johanson y Vahlne (1977) plantea dos mecanismos de cambio: (a) los cambios de la firma por el aprendizaje experiencial por medio de la operación en los mercados internacionales y (b) los cambios a través de las decisiones de compromiso de recursos por medio de inversión extranjera directa para fortalecer la posición de la empresa en mercados internacionales. Por otro lado, McDougall (1989) realizó una investigación a finales de los años 80, por medio de análisis de casos, en donde identificó el comportamiento no secuencial de internacionalización de empresas de *software*, lo que evidenció una de las mayores debilidades del modelo secuencialista para explicar la internacionalización de empresas *born global* y pymes de acelerada internacionalización.

Por medio de estudio de casos, se identificó que las empresas pueden obtener conocimiento sobre mercados internacionales por medios vivenciales y adquirir



conocimientos no experienciales a través de la relación con sus redes y por fuentes externas de información (Pla-Barber & Cobos, 2002). Pese al bajo costo del conocimiento obtenido por fuentes no experienciales, el conocimiento experiencial sobre mercados internacionales es más específico y diferenciado para la organización, al tiempo que contribuye al desarrollo de capacidades organizacionales que permiten a la firma cambiar modelos de negocios y estrategias en entornos dinámicas (Fletcher et al., 2013; Petersen et al., 2003). Sin embargo, para el caso de las pymes estas suelen obtener el conocimiento por medio de fuentes no experienciales como es el caso de información obtenida por fuentes secundarias y el conocimiento obtenido por la interacción con sus redes (Coviello & Cox, 2007).

Pese a que los diferentes modelos teóricos sobre internacionalización de empresas coinciden en que el conocimiento sobre mercados internacionales es un recurso crítico para la identificación y explotación de oportunidades en mercados internacionales, es necesario diferenciar entre las fuentes experienciales y no experienciales de conocimiento. Para la teoría basada en recursos, el conocimiento debe ser heterogéneo para el logro de ventajas competitivas sostenibles (Barney, Jay, & Arikan, 2001)

Para el caso de las pymes, las fuentes de donde obtienen conocimiento sobre mercados internacionales no suelen ser exclusivas para una única empresa por lo que es fácilmente accesible para el resto de empresas (Alvarez & Barney, 2007). Por ello, el conocimiento no experiencial sobre mercados internacionales es un recurso necesario, pero no suficiente para la identificación y explotación de oportunidades. Según el enfoque evolutivo de la administración estratégica, las empresas deben desarrollar capacidades dinámicas que permitan organizar y explotar los recursos para el logro de altos niveles de desempeño y ventajas competitivas sostenibles (Alvarez &

Busenitz, 2001; Barney et al., 2001). El estudio de la gestión del conocimiento adquirido por fuentes no experienciales ha permitido entender la aceleración en la internacionalización y el desempeño de las pymes en mercados internacionales (Coviello & Munro, 2005).

La importancia del conocimiento sobre mercados internacionales en el proceso de internacionalización radica en que el desconocimiento regulatorio y de mercados internacionales generan un costo adicional en el proceso de internacionalización (Eriksson, Majkgard, & Sharma, 1997). Además, la falta de conocimiento regulatorio y de mercado aumentan las distancias psicológicas que influyen en la decisión de entrada y de compromiso de recursos en mercados internacionales (Johanson & Vahlne, 2009).

Para el avance del conocimiento sobre el desempeño exportador de pymes se sugiere el desarrollo de modelos que integren a: (a) las estrategias de internacionalización; (b) teorías organizacionales; (c) teorías de redes; (d) ecología organizacional; (e) investigaciones de negocios y (f) capacidades dinámicas (Covin & Miller, 2014). Desde la perspectiva de recursos y capacidades estratégicas de la empresa, se sugiere profundizar en la relación de los mecanismos de aprendizaje y de transmisión de conocimientos en las diferentes dimensiones del desempeño de las empresas en mercados internacionales (Coombs et al, 2009; Mainela et al., 2014; Hohenthal et al., 2014).

La teoría de capacidades dinámicas junto con la teoría de emprendimiento internacional han permitido profundizar el conocimiento de la internacionalización de pymes y de empresas *born global* (Monferrer, Blesa, & Ripollés, 2015; Lu et al., 2010; Villar et al., 2014). Las capacidades dinámicas permiten a las empresas

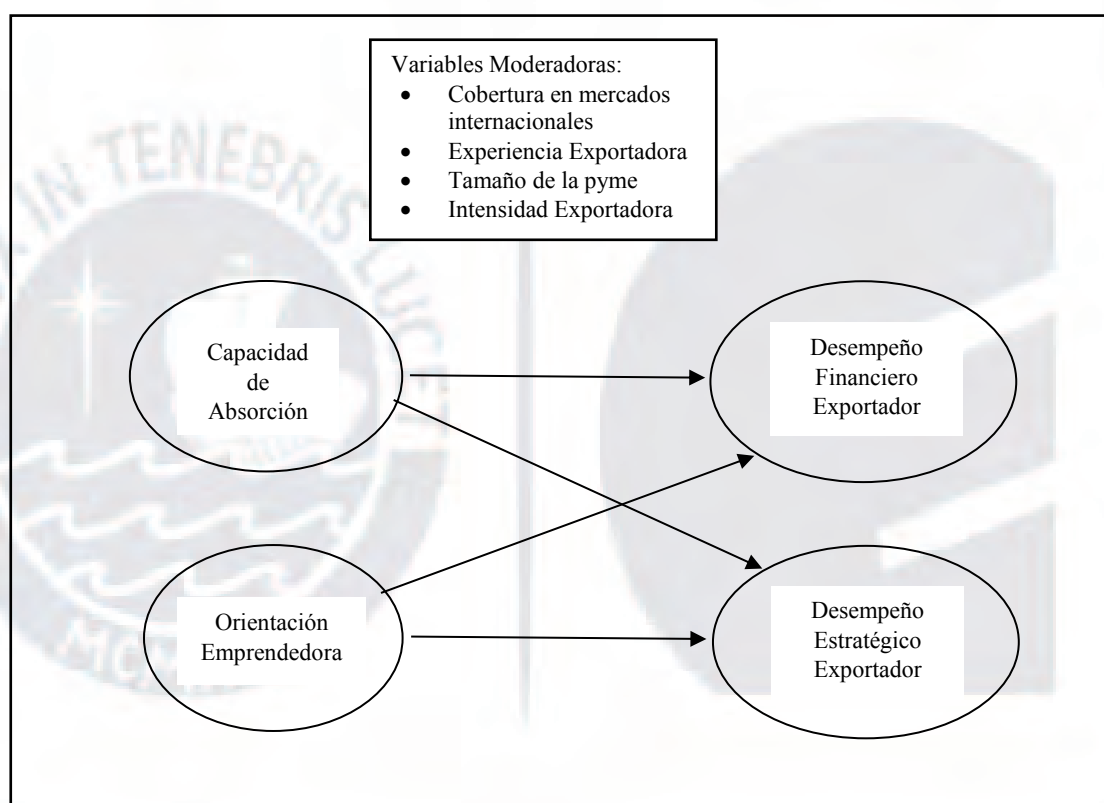
adaptarse a los entornos altamente cambiantes como es el caso de los mercados internacionales (Pla-Barber, & Alegre, 2014; Tolstoy, 2010). Por otro lado, las capacidades dinámicas, han permitido conocer como las empresas crean, absorben, integran y reconfiguran el conocimiento para la identificación y explotación de oportunidades (González-Campo & Hurtado, 2014).

Entre las capacidades dinámicas, la capacidad de absorción por medio de la identificación, asimilación y explotación del conocimiento permiten gestionar el conocimiento obtenido de fuentes externas como un proceso acumulativo donde el nuevo conocimiento es relacionado con el conocimiento existente (Alegre et al., 2012; Johanson & Vahlne, 2009). En estudios previos, en donde la capacidad de absorción de conocimiento externo se ha relacionado con el resultado de la internacionalización, se ha demostrado su influencia en la aceleración en el proceso de internacionalización y en el desempeño de las empresas en los mercados internacionales (Monferrer, Blesa, & Rapollés, 2013; Pla-Barber & Alegre, 2014).

Así mismo, la orientación emprendedora, como el comportamiento proactivo, innovador y de asunción de riesgos, ha permitido explicar el alto desempeño exportador de empresas desde la perspectiva del enfoque evolutivo de recursos y capacidades de la administración estratégica (Roxas & Chadee, 2011; Zhang et al., 2012). Por su enfoque teórico muy general, la orientación emprendedora ha sido integrada en el estudio de los resultados de la internacionalización de empresas por medio de modelos basados en diferentes teorías (Coombs et al., 2009).

El estudio de la internacionalización de empresas ha sido ampliamente estudiado desde la perspectiva de capacidades dinámicas y teorías de emprendimiento. Pese a ello, pocas investigaciones han integrado a la capacidad de

gestión del conocimiento y la capacidad de comportamiento emprendedor en un mismo modelo. Entre los cuáles está el trabajo realizado por Silva y Lima (2016) y investigación realizada por Celc y Globocnik (2017) en donde demuestran empíricamente la influencia positiva y significativa de la capacidad de aprendizaje y la orientación emprendedora en el alto desempeño exportador de pymes portuguesas y eslovenas respectivamente.



*Figura 1.* Modelo conceptual de la investigación

Para extender el conocimiento del desempeño de las pymes exportadoras, en la presente investigación se evalúa el impacto de capacidades estratégicas de gestión de conocimiento y de comportamiento emprendedor en el desempeño financiero y estratégico exportador. Por la complejidad para obtener medidas satisfactorias del desempeño empresarial, se requiere evaluar la influencia de los recursos y capacidades estratégicas en las diferentes dimensiones del desempeño empresarial (Barney et al., 2012).

Además, se ha incluido variables moderadoras como la experiencia exportadora, tamaño de la empresa, cobertura en mercados internacionales e intensidad exportadora para profundizar en la intensidad de la contribución de capacidades estratégicas en el desempeño empresarial, según las características de las pymes. En la Figura 1, se muestra el modelo conceptual de desempeño exportador basado en el enfoque de recursos y capacidades dinámicas.

### **Definiciones de Términos**

La internacionalización de empresas es el resultado de la adopción de una serie de estrategias en que se consideran los recursos y capacidades de la empresa, así como las oportunidades y amenazas en el entorno (Araya, 2009). Existe una variedad de formas de conceptualizar el desempeño de las empresas en mercados internacionales. Para Denicolai et al. (2014) el desempeño en mercados internacionales puede ser operacionalizado por medio de la intensidad exportadora que es la relación de las ventas por exportación sobre el total de ventas.

Mohsenzadeha y Ahmadian (2016) sugieren que el desempeño exportador puede ser medido por medio de las dimensiones de desempeño financiero y estratégico. El desempeño financiero evalúa el beneficio y rentabilidad de las operaciones de exportación. Por otro lado, el desempeño estratégico es explicado por la competencia, fortalecimiento estratégico y aumento de participación en mercados internacionales.

Las capacidades dinámicas son definidas como la combinación de recursos difíciles de imitar que pueden generar para la empresa ventajas competitivas de manera sostenible (Açıkdilli & Yaşar, 2013). Para Teece, Paisano y Shuen (1997) las capacidades dinámicas son las habilidades que tiene la firma para integrar, construir y reconfigurar competencias internas y externas para hacer frente ante los cambios en el entorno. Por su parte, para Eisenhardt y Martin (2000) las capacidades dinámicas son

la rutina estratégica y organizacional que permiten reconfigurar los recursos de la organización ante la dinámica de los mercados. Basado en lo anterior, para el presente trabajo las capacidades dinámicas son las habilidades y rutinas que permiten adoptar y reconfigurar recursos y capacidades internas y externas con el propósito de la generación de ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

Para Anderson, Kreiser, Kuratko, Hornsby y Eshima (2015) la orientación emprendedora es la postura estratégica de la empresa hacia el emprendimiento. Para Miller (1983) la orientación emprendedora es el comportamiento innovador, proactivo y de asunción al riesgo de la empresa. Para Lumpkin y Dess (1996) la orientación emprendedora es un constructo multidimensional que caracteriza el comportamiento de asunción del riesgo, innovación, proactividad, agresividad competitiva y autonomía de la empresa.

### **Supuestos**

El conocimiento no experiencial es la principal fuente de conocimiento sobre mercados internacionales que tienen las pymes exportadoras (Lu et al., 2010). El conocimiento no experiencial, obtenido por fuentes externas a la empresa, es de fácil acceso para las empresas de un mismo sector industrial (Barney et al., 2001). Sin embargo, el conocimiento no experiencial se distribuye de manera heterogénea entre las empresas.

Las diferencias en la capacidad de gestionar y explotar el conocimiento obtenido por fuentes externas, explican la diversidad en los resultados del desempeño exportador de pymes (Alvarez & Busenitz, 2001). Por ello, el conocimiento no experiencial sobre mercados internacionales es un recurso intangible crítico, pero no suficiente para obtener un mayor desempeño exportador (Guo et al., 2015). Se asume

que para que una pyme logre altos niveles de desempeño debe desarrollar capacidades dinámicas para la gestión y la explotación de recursos (Teece et al., 1997).

Existen proxys para la medición de la capacidad de absorción, la orientación emprendedora y el desempeño exportador. En este estudio, se asume que por medio del uso de medidas subjetivas se pueden obtener medidas confiables y más completas para el estudio de los determinantes y el resultado de la internacionalización de pymes (De Oliveira et al., 2015; Lu et al., 2010).

En este estudio, se toma como unidad de análisis a las pymes exportadoras de Ecuador. Se asume que los administradores y personal encargado en el proceso de exportación de las pymes generan respuestas representativas a las empresas a las pertenecen (Behyan, 2015). Además, se asume que el nivel de instrucción y antigüedad de los encuestados dentro de la empresa son características que permiten obtener respuestas confiables en la aplicación de la encuesta.

Se asume que para que una pyme sea considerada como exportadora, esta debe evidenciar exportaciones constantes durante tres años de manera consecutiva. En este estudio, se asume que una empresa logra la capacidad de gestionar conocimiento obtenido por fuentes externas, si tiene un inventario inicial de conocimiento sobre mercados internacionales (Johanson & Vahlne, 2009). Por ello, se considera que luego de tres años con exportaciones constantes, la pyme logra un inventario de conocimiento que pueda ser relacionado con el conocimiento nuevo.

Las preguntas del cuestionario del presente trabajo fueron traducidas del idioma inglés al español. Sin embargo, se asume que pueden ser aplicadas en el contexto de las pymes ecuatorianas, ya que se realizó un proceso de ajuste por medio de entrevistas y prueba piloto. Además, para asegurar que se mantenga el sentido original



de las preguntas, se realizó una traducción inversa del idioma español al idioma inglés (Long et al., 2016).

### **Limitaciones**

La presente investigación estudia el desempeño exportador de las pymes exportadoras de Ecuador desde la perspectiva de recursos y capacidades estratégicas. Por la dificultad de obtener medidas de desempeño global, se suele estudiar dimensiones específicas del desempeño empresarial. Por ello, en el presente trabajo, el desempeño de las empresas exportadoras será analizado desde la perspectiva financiera y estratégica. Además, ante la dificultad para obtener medidas objetivas de desempeño financiero y estratégico, estas fueron operacionalizadas por medio de indicadores de percepción.

Para el desarrollo de este estudio, se solicitó a Pro Ecuador, INEC y SENA E los datos de comportamiento exportador de pymes por medio de variables observables como número de operaciones de exportación al año, número de clientes por exportador, variedad de productos de exportación y destinos de exportación por empresa. Pese a que se indicó el objetivo de la investigación y que se garantizó el tratamiento anónimo de los datos de las empresas, la solicitud fue rechazada.

Las medidas basadas en la percepción de desempeño por parte de los administradores pueden tener la limitación de que sus respuestas a un cuestionario no coincidan con la realidad (De Oliveira, Matos, Fernandes, & Braga, 2015). Sin embargo, estudios previos han demostrado la alta confiabilidad de las escalas de percepción de desempeño, incluso algunos trabajos han demostrado que no existen diferencias significativas con las escalas objetivas (Lu et al., 2010).



Debido a que solo 571 pymes cumplen la condición de exportadora constante en el Ecuador, exportaciones durante los últimos tres períodos de manera consecutiva, una limitación del presente trabajo es la dificultad para realizar el estudio para un sector industrial específico. Tener una población de pymes exportadoras de distintos sectores industriales puede generar una alta dispersión en la distribución de los datos. Por otro lado, el presente trabajo, únicamente estudió el desempeño de las pymes exportadoras registradas como personas jurídicas. La limitación para incluir a las pymes exportadoras registradas como personas naturales radica en la dificultad de identificación y de acceso a información de balances.

Con respecto a la temporalidad, este trabajo corresponde a una investigación de tiempo único. Los datos obtenidos de la aplicación de la encuesta fueron levantados entre junio y julio de 2017. Por tal motivo en el presente trabajo no se puede establecer la relación de causalidad entre la capacidad de absorción y orientación emprendedora con el desempeño financiero y estratégico exportador.

Pese a que es común que entre las recomendaciones de trabajos con propósitos similares se sugiera realizar estudios longitudinales, los estudios de corte transversal son los más comunes en investigaciones sobre la internacionalización de empresas desde la perspectiva de la administración estratégica. Entre las limitaciones en los estudios de desempeño exportador, utilizando datos obtenidos en un único momento en el tiempo, estaría la posibilidad de desfase entre uso de recursos, implementación de estrategias y resultado empresarial (Roxas & Chadee, 2011; Kraaijenbrink, Spender, & Groen, 2009; Wei, Zhao, Li, & Warner, 2016; Villar et al., 2014)

Los resultados del presente estudio corresponden a las pymes exportadoras de Ecuador. Pese a que los desafíos y características de las pymes del resto de países de

la región los resultados obtenidos no son plenamente generalizables debido a las diferencias de los entornos en donde operan.

### **Delimitaciones**

En el presente trabajo se estudia el desempeño exportador como un constructo multidimensional. La literatura propone principalmente tres dimensiones de desempeño exportador: (a) financiero, (b) estratégico y (d) de mercado. En la presente investigación, solo se estudiará el desempeño financiero y estratégico exportador.

En este trabajo solo se estudian a las pymes exportadoras que forman parte de la Superintendencia de Compañías del Ecuador, por tener el acceso a los datos de balances. Se decidió no incluir en la población a estudiar a las pymes registradas como personas naturales por la dificultad de identificación y la obtención de datos confiables de balances para empresas exportadoras registradas como personas naturales.

### **Resumen**

La internacionalización de empresas es uno de los temas más investigados en ciencias sociales. Pese a ello, por la diversidad de empresas y del entorno donde operan no existe una taxonomía que permita obtener conclusiones generalizables sobre los antecedentes, procesos y resultados de las empresas en los mercados internacionales. El enfoque basado en recursos y capacidades han sido utilizados para explicar el desempeño de las empresas desde la perspectiva de la administración estratégica.

Pese a que el conocimiento sobre mercados internacionales obtenido por fuentes externas es un recurso estratégico en el proceso de internacionalización y para el logro de altos niveles de desempeño exportador, no contribuye al logro de ventajas

competitivas sostenibles ya que no es exclusivo para la empresa. Ante ello, desde la perspectiva de la literatura de recursos y capacidades dinámicas, las empresas requieren el desarrollo de capacidades de gestión del conocimiento y de comportamiento emprendedor para identificar y explotar oportunidades en los mercados internacionales.

Para extender el conocimiento del desempeño exportador de empresas, desde la perspectiva de administración estratégica, se propone un modelo conceptual en donde el desempeño estratégico y financiero exportador se relaciona con la capacidad de absorción y la orientación emprendedora de las pymes exportadoras. Para contrastar las hipótesis del modelo conceptual se estudia el caso de las pymes exportadoras de Ecuador.

Se considera que el estudio del desempeño exportador de las pymes ecuatorianas desde la perspectiva de los recursos y capacidades estratégicas contribuye al conocimiento de los determinantes organizacionales que explican el alto desempeño exportador. Por las características comunes de las pymes exportadoras de Ecuador con las de otros países latinoamericanos, los resultados obtenidos pueden tener implicancias en las decisiones de los administradores no solo en Ecuador sino también servir de referencia en el resto de países de la región.

## Capítulo 2: Revisión de la Literatura

Las investigaciones sobre internacionalización de empresas han buscado entender principalmente por qué las empresas se internacionalizan y cuáles son los factores de entorno, industriales y organizacionales que contribuyen a la obtención de alto desempeño en mercados internacionales (Hessels, 2008). Por la diversidad de los mercados, industrias y aspectos organizacionales, no existe una única teoría que logre explicar de manera plena las decisiones de internacionalización, el comportamiento y el desempeño de las empresas en los mercados internacionales (Johanson & Vahlne, 2009). Por ello, la internacionalización de empresas ha sido estudiada desde diferentes enfoques teóricos pero los más utilizados son el de negocios internacionales y el de emprendimiento internacional (Johanson & Vahlne, 2009).

En la teoría de negocios internacionales, destaca el modelo secuencialista de la Escuela Uppsala propuesto por Johanson y Vahlne (1977) el cual explica la internacionalización de grandes empresas y corporaciones como un proceso gradualista o secuencial en donde interactúan el conocimiento experiencial y el compromiso de recursos en mercados internacionales. Por otro lado, la teoría de emprendimiento internacional ha contribuido al entendimiento de la internacionalización de empresas que no siguen un proceso secuencial como es el caso de pymes exportadoras y empresas *born global*. Esta teoría explica el comportamiento emprendedor a partir de la búsqueda y explotación de oportunidades por medio de fuentes no experienciales de información externa y del conocimiento obtenido por medio de la interacción con las redes (Pla-Barber & Alegre, 2014).

En investigaciones recientes, la internacionalización de empresas está siendo estudiada desde la perspectiva de sistemas complejos, lo que implica la articulación e

integración de diferentes conceptos y teorías relacionadas a la gestión del conocimiento, comportamiento emprendedor, características del tomador de decisión, características sociales y culturales en el país de origen y destino (Autio, George, & Alexy, 2010). En artículos de agenda y de estado de ciencia sobre emprendimiento internacional, se proponen líneas de investigación relacionadas a la construcción de modelos conceptuales que incluyan variables organizacionales para entender el efecto dinámico del proceso de aprendizaje sobre mercados internacionales (Coviello, McDougall, & Oviatt, 2011; Covin & Miller, 2014).

El modelo conceptual de la presente investigación, se fundamenta teóricamente en el enfoque basado en recursos y capacidades dinámicas de la administración estratégica. Pese a que las principales teorías sobre internacionalización de empresas sugieren que el conocimiento sobre mercados internacionales contribuye al desempeño internacional, el origen del conocimiento podría generar resultados diversos para los distintos tipos de empresas.

Para el caso de las pymes, por sus limitaciones de acceso a recursos, su principal origen de conocimiento sobre mercados internacionales es generado por fuentes externas (Carson, Gilmore, & Rocks, 2004). Por lo tanto, basado en el enfoque de recursos y capacidades estratégicas de Barney et al. (2001) el conocimiento obtenido por fuentes externas, al no ser exclusivo para la empresa, no cumple el criterio de heterogeneidad de recursos que contribuyen al logro de ventajas competitivas sostenibles. Por ello, para el caso de las pymes exportadoras, tener conocimiento sobre mercados internacionales no es una condición suficiente por lo que las empresas deben desarrollar capacidades dinámicas que permitan la gestión del conocimiento para la identificación y explotación de oportunidades (Barney et al., 2012).

Por medio del modelo conceptual, basado en el enfoque de recursos y capacidades dinámicas de la administración estratégica, se busca conocer la influencia de determinantes organizacionales en el desempeño exportador de pymes. En el modelo se han incluido a la capacidad de absorción para evaluar la influencia de la gestión del conocimiento externo y la orientación emprendedora para evaluar la influencia del comportamiento emprendedor en el desempeño exportador de las pymes.

La inclusión de la capacidad de absorción, como variable explicativa, busca conocer cómo las pymes de alto desempeño exportador asimilan e integran la información obtenidas por fuentes externas (Cohen & Levinthal, 1990). Aunque se ha demostrado empíricamente la influencia positiva del conocimiento sobre mercados internacionales en el desempeño internacional, resultaría determinístico decir que existe una relación tautológica de causalidad dada la diversidad de las características de las empresas y de su entorno (Aaby & Slater, 1989; Behyan, 2015; Carneiro et al., 2011).

Para Guo et al. (2015) el conocimiento sobre mercados internacionales es una condición necesaria pero no suficiente para el logro de mayor desempeño en mercados internacionales. Para Roy et al. (2014) el logro del alto desempeño exportador se obtiene por medio del desarrollo de sistemas para la gestión del conocimiento sobre el mercado. Por ello, resulta relevante conocer si la capacidad de gestionar el conocimiento obtenido por fuentes externas contribuye de manera significativa al logro de altos niveles de desempeño exportador de las pymes. Por medio del estudio de las capacidades de absorción se puede conocer cómo las pymes absorben, asimilan, transforman y explotan el conocimiento obtenido por fuentes externas (Monferrer et al., 2015).

Respecto a la orientación emprendedora, es la postura estratégica de la empresa que en los últimos años se ha convertido en un constructo predominante en el estudio de la investigación del emprendimiento estratégico (Anderson et al., 2015). La orientación emprendedora ha permitido conocer el comportamiento emprendedor internacional de las pymes a partir del estudio del comportamiento innovador y proactivo, así como la asunción al riesgo por parte de las empresas. Covin y Miller (2014) sugieren que los resultados individuales de las dimensiones de orientación emprendedora pueden diferir según el contexto en que el estudio sea aplicado. Por ello, se recomienda el estudio de internacionalización de pymes pertenecientes a sectores industriales y de países poco estudiados (Escandón et al., 2013).

Por otra parte, el desarrollo teórico de emprendimiento internacional, se ha dado principalmente por medio del estudio de empresas de alta intensidad tecnológica originarias de países con altos niveles de desarrollo. Por ello, artículos de agenda sugieren estudiar pymes de baja intensidad tecnológica de países en desarrollo como unidad de análisis, para evaluar la validez externa de las teorías existentes (Peiris et al., 2012).

### **Documentación**

En la revisión de la literatura para la fundamentación teórica de la presente investigación, se identificaron las revistas más representativas sobre cada una de las variables individuales del modelo. Para ello, se utilizaron los recursos electrónicos de la Pontificia Universidad Católica de Perú (PUCP). La revisión de la literatura comenzó con los artículos de agenda más recientes sobre los resultados de la internacionalización de pymes. A partir de esta revisión, se pudo conocer el vacío del conocimiento relacionado al desempeño internacional de pymes que busca llenar la presente investigación.



Por medio de la revisión de los artículos de agenda, se pueden identificar las revistas más representativas en temas relacionados al enfoque basado en recursos, capacidades dinámicas, internacionalización de pymes, orientación emprendedora, capacidad de absorción y desempeño exportador de pymes. Para la revisión de la literatura se utilizaron las palabras claves sugeridas en los artículos de agenda.

### **Internacionalización de Pymes**

La importancia sobre el estudio de la internacionalización de las pymes radica en que estas son responsables de gran parte de la actividad emprendedora, generación de empleo y exportaciones para los países en desarrollo (CEPAL, 2013). Para el Ecuador, el 29.2% del total del empleo formal es generado por actividades relacionadas a la exportación (CEPAL, 2016). Por su importancia en el desarrollo de los países, estudios recientes han tratado de determinar los factores organizacionales que contribuyen a que una pyme tenga operaciones sostenibles en los mercados internacionales (Guo et al., 2015; Omri & Becuwe, 2014).

Para el estudio de la internacionalización de las pymes hay que tomar en cuenta que su proceso de internacionalización difiere muchas veces del seguido por grandes empresas, las cuales suelen tomar la decisión de internacionalización como un objetivo estratégico (Fleury et al., 2010). En consecuencia, se debe considerar las diferencias entre empresas grandes y pymes para justificar el uso de teorías que sean pertinentes con los supuestos y con la unidad de análisis. Al respecto, para Yammarino, Dionne, Chun y Dansereau (2005) uno de los errores más comunes en investigaciones de ciencias sociales es la desvinculación entre la unidad de análisis, marco teórico, tipos de data utilizada, marco metodológico y herramientas para el análisis de datos.



Las diferencias entre la internacionalización de las grandes empresas y las pymes, también pueden ser analizadas por su motivación, el patrón de internacionalización, la velocidad de la internacionalización, modo de entrada, bajo compromiso de recursos y la estrategia aplicada en mercados internacionales (Brenes & León, 2008; Hessels, 2008). Además, otra gran diferencia entre las grandes empresas y las pymes es que las últimas suelen tener menores niveles de competitividad y productividad, lo cual limita su potencial de crecimiento en mercados internacionales (CEPAL, 2013)

Las pymes al tener menor nivel de conocimiento, disponibilidad de recursos y vínculos en los mercados tienen menor probabilidad de éxito en los mercados internacionales (Campos, 2013). Al respecto, existe evidencia de la falta de sustentabilidad de exportaciones a lo largo del tiempo para pymes exportadoras de productos básicos a causa de factores relacionados a la volatilidad en los precios, variaciones de demanda, disminución de márgenes a partir de cambios en variables de entorno (CEPAL, 2016). Además, las pymes tienen la limitación de ser extranjeras en mercado internacionales, lo que difiere de grandes empresas las cuales tienen una posición más relevante en las redes de negocios y suelen tener mayor valor de marca, lo que les permite un rápido posicionamiento en mercados internacionales (Hessels, 2008).

### **Evolución de las Teorías de Internacionalización de Empresas**

Los primeros estudios formales sobre internacionalización buscaron responder por qué los países se internacionalizan, estos estudios se fundamentaron en las teorías de ventajas absolutas de Adam Smith y de ventajas comparativas de David Ricardo (Fernández, 2006). Estas teorías predominaron cerca de 200 años hasta que a mediados de la década de 1970 se comenzó a estudiar los motivos por los cuales las

grandes empresas se internacionalizaban (Hessels, 2008). Sin embargo, el estudio de la internacionalización de empresas comenzó a tener un mayor interés por parte de la comunidad científica a partir de fines de los años ochenta, por medio del estudio de las empresas tecnológicas de rápida internacionalización (Roy, et al., 2014).

Las teorías de internacionalización con enfoque económico permitieron estudiar la internacionalización de grandes empresas. Entre las teorías de internacionalización de empresas con enfoque económico están: (a) internacionalización basada en costes de Coase en 1937; (b) la teoría de ventaja monopolística de Hymer en 1976; (c) teoría de internacionalización de Buckley y Casson en 1976; (d) teorías de costes de transacción de Anderson y Gatignon en 1986 y (e) paradigma ecléctico Dunning en 1980 (Martín, Rastrollo, & González, 2008). De las teorías de internacionalización con enfoque económico destaca el paradigma ecléctico de Dunning (1980), la cual busca responder por qué las empresas se internacionalizan por medio de análisis de las ventajas de activos, ventajas de procesos, ventajas de localización y ventajas geográficas de la empresa.

Otro enfoque teórico aceptado sobre la internacionalización de empresas es el de negocios internacionales. En este enfoque teórico destaca el modelo evolutivo o gradualista propuesto por Johanson y Vahlne (1977), en el cual la internacionalización de empresas es vista como un proceso secuencial en donde el compromiso de recursos, está determinado por el conocimiento sobre mercados internacionales que es obtenido por medio de la operación de la empresa. Esta teoría ha sido ampliamente utilizada por medio de estudios empíricos por su simplicidad y nivel de abstracción (Trujillo, Rodríguez, Guzmán, & Becerra, 2006). Pese a ser una de las teorías más utilizadas en el estudio de la internacionalización de empresas, ha recibido críticas por su supuesto determinismo y por su limitado poder de explicación del fenómeno en

entornos dinámicos y para el estudio de internacionalización de pymes y empresas *born global* (Andersen, 1993; Coviello & Munro, 2005).

Ante el cambio del entorno y fuerzas competitivas, el estudio de la internacionalización de empresas ha requerido un sistema conceptual más complejo para el estudio del fenómeno (Celec & Globocnik, 2017). Por ello, han surgido otros enfoques teóricos contemporáneos, los cuales han buscado integrar otras teorías en el estudio de la internacionalización de empresas, entre las que destacan: (a) la teoría de recursos y capacidades (b) enfoque de redes internacionales y (c) enfoque de emprendimiento internacional (Peiris et al., 2012). En los últimos años, por su importancia en la economía de los países, se ha profundizado el estudio de la internacionalización de las pymes desde la perspectiva de la administración estratégica (Fong et al., 2007).

### **Administración Estratégica: Enfoque Basado en Recursos y Capacidades Dinámicas**

Las teorías en el área de administración estratégica han buscado responder tres preguntas fundamentales: (a) por qué las firmas existen, (b) cómo las firmas logran ventajas competitivas y (c) cómo las firmas mantienen ventajas competitivas (Barney et al., 2012). En el contexto dinámico de hoy en día, la administración moderna ha buscado principalmente responder cómo las empresas logran y mantienen ventajas competitivas a través del uso efectivo y racional de recursos (Balashova & Gromova, 2016; Fong, Flores, & Cardoza, 2007).

El estudio del desempeño empresarial desde la perspectiva de la administración estratégica ha tenido tres enfoques teóricos principales: (a) el enfoque tradicional basado en la planificación estratégica y la competencia en el mercado; (b)

el enfoque basado en recursos y (c) enfoque evolutivo basada en las capacidades dinámicas (Dymczyk & Zbarska, 2013). El enfoque tradicional basado en la teoría de economía industrial busca explicar la influencia de las fuerzas del mercado en el desempeño empresarial (Porter, 2008). La teoría basada en recursos y la teoría evolutiva buscan explicar el desempeño de las empresas por medio del estudio de recursos y capacidades individuales de las empresas (Barney, Jay, & Arikan, 2001).

La teoría evolutiva y de recursos, en el estudio de la administración estratégica, se centran en la heterogeneidad en la dotación de recursos y de capacidades entre las empresas (Fong et al., 2007). La heterogeneidad de recursos y capacidades, explica el mayor desempeño de unas empresas frente a otras de un mismo sector y explica la generación de ventajas competitivas sostenibles (Barney et al., 2012).

Pese a que se suele diferenciar entre la teoría basada en recursos y la evolutiva, por su diferencia en su temporalidad, ambas teorías tienen como origen la teoría de crecimiento de la empresa de Penrose (1959). Desde que Barney publicó su artículo seminal de RBV en 1991, se ha convertido en una de las teorías más reconocidas y poderosas en el campo de la administración estratégica (Akio, 2005; Kraaijenbrink et al., 2009; Kellermanns, Walter, Crook, Kemmerer, & Narayanan, 2016).

El enfoque basado en recursos es uno de los enfoques teóricos más citados e influyentes en la historia de la teorización de la administración (Kraaijenbrink et al., 2009). Entre los artículos más citados en el enfoque basado en recursos está la teoría de crecimiento de la firma de Penrose (1959) y la teoría de recursos y ventajas competitivas sostenibles de Barney (1991). Según Nason y Wiklund (2015) una de las

principales diferencias entre ambos artículos es el enfoque que se le da a la naturaleza de los recursos. Por un lado, Penrose discute sobre la versatilidad de los recursos, mientras que Barney sugiere que los recursos valiosos, raros, inimitables y no sustituibles (VRIN) permiten el logro de ventajas competitivas a las empresas.

Los recursos VRIN permiten explotar oportunidades que no son accesibles para otras firmas con recursos no VRIN (Nason & Wiklund, 2015). Los recursos que no pueden trasladarse en actividades, rutinas y procesos no logran tener un impacto positivo en el desempeño de las empresas (Barney et al., 2012).

En los primeros años del enfoque basado en recursos, Barney (1991) y Wernerfelt (1984) enfatizaron la naturaleza estática entre los recursos y las ventajas competitivas, lo cual es considerada una de las mayores críticas al enfoque basado en recursos para el logro de ventajas competitivas sostenibles (Priem & Butler, 2001). Ante ello, Barney et al. (2012) sugieren que adicionalmente a poseer recursos valiosos, raros, inimitables y no sustituibles, las empresas deben organizar esos recursos para así obtener todo el potencial de sus recursos y ventajas competitivas. Por ello, la evolución del enfoque basado en recursos llevó al estudio de la influencia de las capacidades dinámicas en el logro de altos niveles de desempeño exportador (Kellermanns et al., 2016).

Las empresas que tienen recursos valorables no necesariamente logran un desempeño superior, por lo que el valor de los recursos dependerá de la habilidad en la concepción e implementación de las estrategias para lograr altos niveles de desempeño financiero y estratégico de las empresas (Barney et al., 2012). Dentro de las competencias y capacidades distintivas Teece et al. (1997) sugieren que dentro del

proceso organizacional hay tres roles: (a) coordinación-integración, (b) aprendizaje dinámico y (c) reconfiguración.

Las capacidades dinámicas, como la teoría más importante del enfoque evolutivo de la administración estratégica, es relativamente más nueva aunque ha logrado un importante interés desde la publicación del artículo de Teece, Paisano y Shuen en 1997 (Dymczyk & Zbarska, 2013). La teoría de capacidades dinámicas emerge para explicar el desempeño de empresas en la economía del conocimiento en donde existe un dominio de los activos intangibles (Teece et al., 1997).

Pese a que estudios previos demuestran la influencia de recursos estratégicos en el desempeño empresarial, una de las críticas al enfoque basado en recursos es que no logra diferenciar la contribución individual de los diferentes tipos de recursos en el desarrollo sostenible de las empresas (Roxas & Chadee, 2011). El enfoque basado en recursos asume que las empresas tienen diferentes recursos y capacidades y estas diferencias se mantienen en el tiempo e interactúan para influir en el desempeño de las empresas (Wei et al., 2016). Por la complejidad para obtener medidas satisfactorias de desempeño empresarial, se requiere estudiar la contribución específica de los recursos y capacidades en las diferentes dimensiones del desempeño empresarial (Barney et al., 2012).

### **Internacionalización de Empresas: Perspectiva de la Administración Estratégica**

El resultado de la internacionalización de las empresas ha sido estudiado desde la perspectiva de la administración estratégica por medio del enfoque basado en recursos y capacidades dinámicas (Coviello & Cox, 2007; Pla-Barber & Alegre, 2014). El enfoque basado en recursos ha sido ampliamente utilizado en el estudio de la internacionalización de empresa y el resultado de las operaciones de exportación

(Pascucci et al., 2016). El enfoque basado en recursos, es definido como el grupo de recursos tangibles e intangibles divididos en recursos físicos, humanos, financieros y organizacionales que influyen en el desempeño de la organización (Coviello & Cox, 2007; Villena, 2016). Desde la perspectiva del enfoque basado en recursos, los recursos que determinan el alto desempeño exportador son: (a) organizacionales, (b) de emprendimiento y (c) tecnológicos (Dhanaraj & Beamish, 2003).

El enfoque basado en recursos considera que el conocimiento es un recurso estratégico que tiene el potencial de generar ventajas competitivas para la firma en entornos altamente dinámicos (Alegre et al., 2012; Alvarez, Faruq & López, 2013; Alvarez et al., 2013; Fletcher, Harris, & Glenn; 2013). Desde esta perspectiva, las organizaciones son vistas como un grupo de recursos que son valorados, raros y difíciles de imitar (Alegre et al., 2012; Barney, 2001). Según el enfoque basado en recursos, la empresa puede tener mayor desempeño si tiene la habilidad de utilizar los recursos de manera efectiva para la explotación de oportunidades primero que la competencia (Denicolai, Zucchella, & Strange, 2014).

El ambiente competitivo de los mercados de las últimas décadas, ha generado que las empresas deban renovar y adaptar sus recursos y capacidades según las nuevas condiciones de mercado (Nason & Wiklund, 2015). Esto representa una de las debilidades del enfoque estático de la teoría basado en recursos (Priem y Butler, 2001; Villar et al., 2014). Al respecto, las capacidades dinámicas, como enfoque evolutivo de la administración estratégica, estudian la influencia del dinamismo del mercado sobre la competencia y la adquisición de recursos complementarios (González-Campo & Hurtado, 2014).



Dentro de las capacidades dinámicas, las capacidades de absorción, contribuyen a hacer frente a los rápidos cambios en el entorno por medio de asimilación, transformación y explotación de información obtenida por fuentes externas para la identificación y explotación de oportunidades en mercados internacionales (Pla-Barber & Alegre, 2014). Por ello, Cohen y Levinthal (1990) definen a la capacidad de absorción como una habilidad que tienen las empresas para reconocer el valor de la nueva información.

La capacidad de absorción ha sido utilizada en una serie de investigaciones para el estudio de la gestión del conocimiento dentro de la empresa. Por medio de la gestión del conocimiento, la empresa puede aprovecharse de atajos para la adquisición de conocimientos valiosos sobre mercados internacionales provenientes de otras organizaciones o de otras fuentes externas de información (Petersen et al., 2003). Las empresas *born global* son ejemplo de cómo el conocimiento experiencial de los miembros de la organización y la gestión de información generada por fuentes externas representan atajos para la rápida internacionalización (Monferrer, Blesa, & Ripollés, 2015).

Por la complejidad del fenómeno de internacionalización de empresas, Celec y Globocnik (2017) sugieren que para conocer los factores que determinan el alto desempeño exportador de empresas es necesario integrar diversos enfoques teóricos. Un ejemplo de ello, es el estudio del desempeño exportador de empresas brasileñas desde la perspectiva del enfoque basado en recursos y de capacidades dinámicas realizado por De Oliveira et al., (2015). Celec y Globocnik (2017) integró a las teorías de capacidades dinámicas y teorías de emprendimiento para el estudio del desempeño exportador de las pymes desde la perspectiva de recursos por medio de un estudio realizado a pymes exportadoras de Eslovenia. En este estudio concluyeron que las



competencias de administración, recursos financieros, recursos humanos, la orientación al mercado, la flexibilidad de negociación, una postura proactiva y de asunción de riesgos contribuyen al logro de un mayor desempeño exportador.

Por otro lado, Lages, Silva y Styles (2009) estudiaron la influencia de las capacidades de aprendizaje, de relaciones y capacidades de calidad en la estrategia de producto en el desempeño exportador. Roxas y Chadee (2011) estudiaron la influencia del conocimiento exportador, capital social en la orientación emprendedora y en el desempeño exportador desde la perspectiva VRIN del enfoque basado en recursos, para el caso de pequeñas empresas filipinas. En este estudio, se concluyó que el conocimiento exportador es un recurso crítico y que la fuerte orientación emprendedora beneficia al desempeño exportador global. Por otro lado, Zhang et al. (2012) por medio de un estudio fundamentado en el enfoque basado en recursos, concluyeron que la orientación emprendedora influencia el desempeño exportador en un estudio realizado a empresas chinas y estadounidenses.

En el estudio del desempeño de pymes, dado sus restricciones de recursos y capacidades, existe un consenso teórico sobre la importancia de las capacidades dinámicas para la configuración de acciones dirigidas a marketing, producción, innovación y estrategias internacionales (Pla-Barber & Alegre, 2014). Alegre et al. (2012) demostraron, por medio de un estudio realizado a empresas exportadoras de Italia y España, que las empresas con mayor capacidad de aprendizaje tienen mayor desempeño exportador.

Pese a que el enfoque basado en recursos y capacidades dinámicas, son de los marcos teóricos más utilizados en estudios sobre internacionalización de empresas, por la diversidad de empresas y entornos en donde operan, los resultados han llevado

a obtener conclusiones teóricas poco coherentes sobre cómo los recursos impactan en el desempeño internacional de las pymes de países en desarrollo (Kazlauskaitė et al., 2015). Por ello, para extender el conocimiento de la internacionalización de pymes desde la perspectiva de recursos y capacidades estratégicas, la presente investigación estudió el desempeño exportador de las pymes ecuatorianas.

### **Desempeño Exportador**

En el estudio de administración estratégica, se han incluido diversos factores que influyen el desempeño organizacional (Carneiro et al., 2011). Entre las variables de entorno externo, Porter (2008) sugiere que la estructura industrial influye en el desempeño de las empresas. Por otro lado, dentro los factores internos de la empresa, las características relacionadas a la orientación organizacional, la disponibilidad de recursos estratégicos e incluso la suerte influyen el desempeño de las empresas (Galkina & Chetty, 2015; Taghavi et al., 2015; Sarasvathy, 2001).

El estudio de la internacionalización de empresas ha buscado entender los motivos que llevan a una empresa a internacionalizarse y el resultado de esa internacionalización. Pese a ello, los resultados no son plenamente generalizables por las diferencias en las características de las empresas y del entorno donde operan las empresas (Zou, Taylor, & Osland, 1998). Incluso la gran variedad de medidas de desempeño exportador hace que su estudio resulte complejo (Carneiro et al., 2011). En los últimos años se han construido una serie de marcos conceptuales sobre desempeño exportador (Roy et al., 2014).

Uno de los primeros trabajos sobre desempeño exportador fue realizado por Bilkey (1978) quien efectuó una revisión de la literatura sobre 43 artículos que estudiaron el desempeño exportador. En estos estudios, el desempeño exportador era

operacionalizado como la actividad constante en exportaciones, lo cual es una medida incompleta que no toma en cuenta ni la magnitud ni la efectividad de las exportaciones. Madsen (1987) realizó una revisión de 17 estudios sobre desempeño exportador publicados entre 1964 a 1985, encontrando 23 variables explicativas las cuales fueron clasificadas en cuatro categorías: (a) estructura organizacional, (b) estructura de entorno, (c) estructura de desempeño y (d) la propia estrategia. Aaby y Slater (1989) realizó una revisión de estudios empíricos de desempeño exportador publicados entre 1978 y 1988 clasificándolo en: (a) características de la firma; (b) competencia; (c) estrategia y (d) entorno.

Adam y Chell (1993) en su estudio sobre emprendimiento internacional exitoso, encontró que la estrategia de negocios, estrategia de marketing, estrategia financiera y estrategia de recursos humanos influyen en el alto desempeño de las empresas en mercados internacionales. Lumpkin y Dess (1996) propusieron un marco teórico contingente para evaluar la influencia de la orientación emprendedora en el desempeño de la empresa. Zou et al. (1998) por medio de un análisis a 50 artículos publicados entre 1987 y 1997, clasificaron los determinantes internos a la organización por medio del enfoque basado en recursos y los factores externos basados en la teoría de organización industrial.

Sousa (2004) por medio de un artículo de revisión de la literatura a partir de artículos publicados entre 1998 y 2004, relacionados a las medidas de desempeño exportador, clasificó en medidas objetivas de resultado exportador y medidas subjetivas sobre la actitud y percepción sobre el desempeño exportador. Para Carneiro et al. (2011) el desempeño exportador de una empresa puede estar determinado por el entorno externo, las características de la empresa y las estrategias. Para Zou et al. (1998) dadas las diferencias en las formas de medir el desempeño exportador, fue

necesario desarrollar una medida de desempeño exportador que pueda ser utilizado en diferentes contextos.

El presente trabajo, se propone un modelo de desempeño exportador desde la perspectiva evolutiva de la administración estratégica, integrando a la capacidad de absorción y de orientación emprendedora. Este modelo busca entender cómo la gestión del conocimiento obtenido por fuentes externas y cómo el comportamiento emprendedor explica el alto desempeño exportador de pymes ecuatorianas.

Denicolai et al. (2014) por medio de un estudio cuantitativo, aplicado a 254 empresas europeas demostraron el impacto positivo del conocimiento obtenido por fuentes externas en el desempeño internacional. Por otro lado, Mohsenzadeha y Ahmadian (2016) examinaron por medio de un estudio cuantitativo aplicado a 200 empresas exportadoras de Irán, el efecto mediador de las estrategias competitivas entre la relación de competencias de producción, marketing, ventas e información con el desempeño exportador.

Taylor (2013) propuso un modelo conceptual en donde las dimensiones de orientación emprendedora explican el desempeño exportador. Por otro lado, Monferrer, Blesa, y Ripollés (2015) investigaron el desempeño internacional de las firmas *born global* explicado por la orientación de redes de mercado, capacidades de absorción, adopción e innovación. Musteen et al. (2013) estudiaron el desempeño internacional en las primeras etapas de internacionalización de pymes.

Brouthers et al. (2014) estudiaron la relación entre la orientación emprendedora con el desempeño internacional por medio de un estudio aplicado en pymes de Estados Unidos y Reino Unido. Por otro lado, Pehrsson et al. (2015) estudiaron por medio de casos, el desempeño internacional de pymes explicado por

sus capacidades dinámicas. Le Roux & Bengesi (2014) estudiaron el desempeño de pymes por medio de la influencia de las dimensiones de orientación emprendedora para pymes de países emergentes.

Existe una variedad de formas de conceptualizar el desempeño de las empresas en mercados internacionales. Para Brouthers et al. (2014) el desempeño en mercados internacionales es el resultado que logra una pyme en un mercado específico. Para Denicolai et al. (2014) el desempeño en mercados internacionales puede ser operacionalizado por medio de la intensidad exportadora que es la relación de las ventas por exportación sobre el total de ventas. Para Monferrer et al. (2015) el desempeño internacional es una escala general que puede aplicarse a diferentes tipos de empresas.

Existen medidas económicas y no económicas para medir el desempeño exportador (Behyan, 2015). Mohsenzadeha y Ahmadian (2016) sugieren que el desempeño exportador puede ser medido por medio de las dimensiones de desempeño financiero y estratégico. Además, sugiere que el desempeño financiero evalúa el beneficio y rentabilidad de las operaciones de exportación y puede ser medido por medio del constructo propuesto por Murray et al. (2011). Zahra y Hayron (2008) demostraron la influencia de la capacidad de absorción en el desempeño financiero en empresas exportadoras, por medio de un estudio aplicado a empresas manufactureras globales. Por otro lado, el desempeño estratégico que es explicado por la competencia, fortalecimiento estratégico y aumento de participación en mercados internacionales puede ser medido por el constructo propuesto por Kabagambe (2012). En el estudio realizado por Mohsenzadeha y Ahmadian (2016) aplicado en empresas exportadoras de Irán, la operacionalización del desempeño exportador muestra una aceptable consistencia interna.

Por otro lado, Monferrer et al. (2015) adaptaron la escala de desempeño internacional propuesta por Jantunen et al. (2008) para lograr una escala general y aplicable para diferentes tipos de empresas. Esta escala mide el nivel de satisfacción respecto a los resultados obtenidos por la empresa con relación a los aspectos de facturación, participación de mercado, rentabilidad, acceso a mercados y satisfacción global. Musteen et al. (2013) propusieron una escala que resulta del promedio de la satisfacción con respecto al cumplimiento de objetivos, rentabilidad y ventas por medio de escalas de intervalo Likert de 5 puntos.

Brouthers et al. (2014) operacionalizaron la variable desempeño en mercados internacionales por medio del promedio de la calificación de opinión sobre los resultados de retorno sobre inversión, rentabilidad y desempeño global. Por último, Le Roux & Bengesi (2014) operacionalizaron el desempeño de las pymes por medio de un constructo multidimensional que integra al crecimiento de beneficios, retorno sobre activos y el retorno sobre inversión. Zou et al. (1998) desarrollaron una escala multidimensional de desempeño exportador conformada por: (a) desempeño financiero de la exportación, (b) desempeño estratégico de la exportación y (c) satisfacción con las exportaciones.

### **Conocimiento sobre Mercados Internacionales en la Internacionalización de Pymes**

El conocimiento sobre los mercados internacionales es un recurso estratégico de la empresa para la toma de decisiones y el compromiso de recursos dirigidos a la internacionalización (Johanson & Vahlne, 2009). En trabajos previos se ha demostrado la influencia positiva y significativa de la capacidad de aprendizaje y conocimiento organizacional en el desempeño de las empresas en los mercados locales e internacionales (Wang, Hermens, Huang, & Chelliah, 2015).

El aprendizaje organizacional es un antecedente clave para el logro de resultados positivos en la exportación (Alegre et al., 2012). Pese a que la literatura existente sobre internacionalización de empresas resalta la importancia crítica del conocimiento sobre mercados internacionales en el desempeño en mercados internacionales, Weerawardena et al. (2007) sugieren que el conocimientos sobre mercados es una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo de competencias y conocimientos de vanguardia necesarios en las primeras etapas de internacionalización.

El conocimiento sobre mercados internacionales se ha estudiado desde la perspectiva del conocimiento experiencial y el conocimiento obtenido por fuentes externas de información. Desde estas dos perspectivas, se han desarrollado diversos modelos que han buscado explicar el comportamiento, el proceso y el desempeño de la firma en mercados internacionales (Autio et al., 2010). El conocimiento experiencial es una forma de conocimiento tácito de la experiencia de la organización (Penrose, 1959). Por otro lado para Alvarez et al. (2013) la experiencia exportadora reduce los costos de entrada de la empresa en los mercados internacionales.

La importancia del conocimiento experiencial radica en que el conocimiento por fuentes externas no experienciales no es exclusivo para la firma (Denrell et al., 2003). El conocimiento no experiencial, como recurso, no tienen la característica de heterogeneidad para el logro de ventajas competitivas sostenibles (Barney, Jay, & Arikan, 2001). Para Hilmeresson & Papaioannou (2015) a medida que la pyme tiene mayor experiencia internacional, más sistemática es su búsqueda de oportunidades en mercados internacionales.



El conocimiento experiencial sobre mercados internacionales puede ser obtenido por medio de: (a) experiencia internacional, (b) conocimiento experiencial de la red, (c) conocimiento sobre competidores y (d) conocimiento sobre consumidores (Hohenthal et al., 2014). Por otro lado, para Sandberg (2014) el conocimiento experiencial puede ser obtenido por: (a) experiencia en mercados internacionales, (b) experiencia en mercados locales y (c) relaciones de negocios individuales.

La importancia del conocimiento experiencial en el estudio de la internacionalización de las pymes está en la generación de capacidades organizacionales que permiten la articulación entre el conocimiento previo con el nuevo (Johanson & Vahlne, 2009). Al respecto, los individuos son considerados como almacenadores de conocimiento para la organización por tanto, la experiencia individual y la educación de los administradores se relaciona con mayores niveles de desempeño de las empresas en mercados internacionales (Casillas, Moreno, Acebo, Gallego, & Ramos, 2009).

Ante la necesidad de profundizar sobre la influencia del conocimiento sobre mercados internacionales en la internacionalización de pymes se han incluido variables organizacionales para conocer si el conocimiento es gestionado y transmitido de manera tácita o explícita dentro de la organización (Wang et al., 2015). La influencia del conocimiento sobre mercados internacionales en las decisiones relacionadas a la internacionalización de empresas comenzó a ser analizada por la teoría de negocios internacionales de Johanson y Vahlne (1977), quienes identificaron una relación de cambio secuencialista entre el conocimiento experiencial y las decisiones de compromiso de recursos en mercados internacionales. Para la teoría de negocios internacionales, la obtención de conocimiento sobre mercados



internacionales es considerada como experiencial y dependiente del tiempo, por lo cual el proceso de internacionalización se inicia en países con menor distancia psicológica con respecto al país de origen y se van dirigiendo gradualmente a mercados con una mayor distancia psicológica (Johanson & Vahlne, 2009).

Para Alvarez et al. (2013) el conocimiento generado por la propia experiencia de la empresa es igual de importante que el conocimiento obtenido de la experiencia de otros exportadores. El conocimiento no experiencial adquirido por fuentes externas de información o por medio de la interacción con las redes de negocios provee a las pymes conocimiento sobre aspectos institucionales, técnicos y de mercado sobre países de destino (Carson et al., 2004; Löfgren, 2014).

Las fuentes externas de información sobre mercados internacionales proveen información relacionada a las preferencias de los clientes, barreras competitivas y formas de cooperación con las redes de negocios (Coviello et al., 2011). La información generada por medio de la interacción con las redes de contactos de la empresa puede ser agregada al inventario de conocimiento organizacional según el conocimiento previo y la capacidad de adquisición, asimilación, transformación y explotación de información externa (Ahmed & Mohd, 2015; Chen, Lin, & Vhang, 2009).

Existe una variedad de estudios empíricos en donde se explora la influencia de la interacción con las redes en la generación de conocimiento. Las redes de la firma son la interrelación de actores que pueden ser consumidores, proveedores, competidores y agencias de promoción pública y privada (Hohenthal et al., 2014). Al respecto, Chetty y Blankenburg (2000) por medio de un estudio longitudinal de 12 casos correspondientes a empresas manufactureras de Nueva Zelanda analizaron la

relación entre las redes de negocios y la internacionalización. En este estudio los autores utilizan el modelo de redes propuesto por Johanson y Mattson (1988) para describir la internacionalización de las empresas por medio del estudio de las relaciones de la empresa con sus redes.

Por otro lado, Tolstoy (2010) realizó un estudio cuantitativo en el cual determinó la relación entre el desarrollo de las redes y la creación de conocimiento sobre mercados internacionales desde la perspectiva de la teoría de emprendimiento internacional. Respecto a estudios en la región que hayan analizado la influencia de las redes con el proceso de internacionalización, Ochoa-Giraldo, Gurusamy y González (2014) estudiaron el caso de una empresa colombiana de software.

En general, se podría decir que el conocimiento no experiencial generado por la interacción con las redes provee múltiples oportunidades de explotar combinaciones de conocimientos que no han sido identificados ni explotados previamente. La intensidad de conocimiento generado por la interacción con las redes está determinada por la posición que tiene la empresa dentro de la red y por su inventario de conocimiento previo (Johanson & Mattson, 1988; Oviatt & McDougall, 2005). Por medio de estudios de casos, se determinó que, para las pymes, la obtención de conocimiento experiencial sobre mercados internacionales resulta costoso por lo que las pymes se beneficiaban del conocimiento no experiencial obtenido por medio de la interacción con sus redes en el mercado local e internacional (Fleury et al., 2010; Uzzi & Lancaster, 2004; Musteen et al., 2013).

El estudio de la influencia de las redes y la gestión del conocimiento obtenido por fuentes externas de información, ha permitido entender el proceso no secuencial y de rápida internacionalización de las empresas (Pla-Barber & Cobos, 2002). Por ello, los principales avances teóricos sobre internacionalización de pymes, basado en la

teoría de emprendimiento internacional, se han dado por medio de la inclusión de variables organizacionales para conocer la forma cómo se configura, articula, gestiona y transmite dentro de la organización el conocimiento obtenido por fuentes externas (Weerawardena et al., 2007; Tolstoy, 2010).

### **Gestión del Conocimiento como Capacidad Estratégica de Empresas**

El conocimiento sobre mercados internacionales reduce la incertidumbre para la toma de decisiones, disminuye los costos de operación internacional e influye en compromisos de recursos en los mercados internacionales (Johanson & Vahlne, 2009). Por otro lado, el conocimiento sobre mercados internacionales influye de manera positiva en la rápida internacionalización de empresas *born global* (Ibeh & Kasem, 2014; Oviatt & McDougall, 2005).

En algunos artículos se sugiere que la identificación y explotación de oportunidades en mercados internacionales es el resultado de la interacción con las redes de contactos de la empresa (Kontinen & Ojala, 2011). Por su parte, para Hohenthal et al. (2014) la identificación y explotación de oportunidades no solo son el resultado con la interacción con las redes sino que también por medio de la información obtenida de fuentes externas de información. Para la generación de valor y ventajas competitivas sostenibles en el tiempo, las firmas deben desarrollar capacidades de aprendizaje para procesar información obtenida de fuentes externas, entender nuevas ideas e implementarlas con el fin de mejorar los resultados de la empresa (Cohen & Levinthal, 1990; Hohenthal et al., 2014).

Se han desarrollado importantes avances teóricos sobre cómo el conocimiento es adquirido, retenido, transformado y transmitido en las organizaciones (Petersen et al., 2003). Para conocer el proceso de gestión del conocimiento en el entorno de la internacionalización de empresas, Casillas et al. (2009) propusieron un modelo que

incluye las siguientes fases: (a) conocimiento previo; (b) adquisición de nuevo conocimiento; (c) integración de conocimiento nuevo con el conocimiento previo; (d) acción y (e) retroalimentación.

Ibeh y Kasem (2014) examinaron cómo las empresas sirias adquieren y gestionan el conocimiento sobre mercados internacionales y cómo ese proceso de aprendizaje influye en el proceso de internacionalización. En ese sentido, la acumulación de conocimiento sobre mercados internacionales se asocia con el inventario de conocimiento y la posición competitiva de la empresa en mercados internacionales (Cohen & Levinthal, 1990).

Cuando se habla de aprendizaje organizacional, es importante mencionar que corresponde a un proceso basado en el aprendizaje individual, a través del cual la organización genera conocimiento con el objetivo de adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno en mercados internacionales (Castañeda, 2015). Para Chiva y Alegre (2005) el aprendizaje organizacional puede ser entendido como el proceso de construcción social dentro de la empresa en donde se comparten creencias y significados.

Las capacidades de absorción contribuyen a la generación de habilidades de aprendizaje organizacional por medio de la adquisición, asimilación, transformación y explotación de conocimiento obtenido por fuentes externas de información (Chen et al., 2009). Todas las empresas tienen activos tangibles e intangibles, capacidades organizacionales, atributos específicos e información (Hussain, Rahman, & Shah, 2016). Sin embargo, solo si la firma logra gestionar de manera efectiva los recursos y capacidades para que estos sean inimitables, raros e insustituibles la empresa podrá

generar ventajas competitivas de manera sostenibles (Barney et al., 2012; Eisenhardt & Martin, 2000).

En muchos estudios sobre internacionalización de empresas, se asume que el conocimiento sobre mercados internacionales se distribuye de forma automática o de forma de mano invisible en la organización (Petersen et al., 2003). Barney (1991) sugiere que los recursos estratégicos, como el conocimiento, son distribuidos de manera heterogénea entre las empresas. Por ello, en estudios recientes se ha buscado entender cómo el conocimiento es transmitido dentro de la organización (Pla-Barber & Alegre, 2014; Sandberg, 2014). En el presente trabajo se considera que el aprendizaje organizacional no es un proceso automático, sino que para que ocurra se necesitan condiciones organizacionales para la difusión y gestión del conocimiento (Alegre et al., 2012).

### **Capacidad de Absorción e Internacionalización de Empresas**

La dinámica y la complejidad de los mercados internacionales generan a las empresas la necesidad de desarrollar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo (Wang et al., 2015). Por ello, un gran número de investigaciones han buscado determinar la forma cómo las firmas pueden lograr ventajas competitivas sostenibles por medio del estudio de variables organizacionales (Teece et al., 1997). En los últimos años, el estudio de las capacidades dinámicas ha permitido entender cómo las empresas reconfiguran sus recursos y competencias para ajustarlo a las nuevas condiciones de entorno (Weerawardena et al., 2007).

Las capacidades dinámicas son definidas como la combinación de recursos difíciles de imitar que pueden generar para la empresa ventajas competitivas de manera sostenible (Açıkdilli & Yaşar, 2013). Para Teece et al. (1997) las capacidades

dinámicas son las habilidades que tiene la firma para integrar, construir y reconfigurar competencias internas y externas para hacer frente ante los cambios en el entorno. Por su parte, para Eisenhardt y Martin (2000) las capacidades dinámicas son la rutina estratégica y organizacional que permiten reconfigurar los recursos de la organización ante la dinámica de los mercados. Basado en lo anterior, para el presente trabajo las capacidades dinámicas son las habilidades y rutinas que permiten adoptar y reconfigurar recursos y capacidades internas y externas con el propósito de la generación de ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

En la internacionalización de las pymes se ha estudiado la influencia del conocimiento obtenido por las redes para la identificación y explotación de oportunidades. Sin embargo, para Matthyssens, Pauwels y Vandenbempt (2005) las empresas no solo deben depender del conocimiento obtenido por las redes sino que deben desarrollar capacidades que les permitan absorber de manera activa el conocimiento de otras fuentes externas. Por ello, en la presente investigación se considera que el conocimiento externo sobre mercados internacionales es un recurso crítico para la internacionalización de pymes y que las capacidades dinámicas contribuyen a entender cómo ese conocimiento es adoptado y reconfigurado para el logro de altos niveles de desempeño exportador.

Las capacidades dinámicas se fundamentan teóricamente en el enfoque basado en recursos, que pese a ser estático, permitió interpretar la evolución y configuración de recursos de las empresas (Weerawardena et al., 2007). Por medio de las capacidades dinámicas, la empresa puede generar nuevas capacidades que les permita la rápida identificación y explotación de oportunidades.

Jantunen, Nummela y Saarenketo (2008) determinaron la influencia positiva de las dimensiones de las capacidades dinámicas en el desempeño de empresas en mercados internacionales. Dentro de las dimensiones de las capacidades dinámicas, la capacidad de absorción es considerada la principal capacidad dinámica de las empresas (Engelen et al., 2014; Zahra & George, 2002).

El término de capacidades de absorción, fue introducido por Cohen y Levinthal (1990), quienes la definieron como la capacidad de la empresa para identificar, asimilar y explotar el conocimiento de ambiente externo con el propósito de desarrollar capacidades innovadoras. El supuesto básico que subyace el concepto de la capacidad de absorción es que la organización necesita conocimientos previos para asimilar y utilizar nuevos conocimientos (González-Campo & Hurtado, 2014).

Para Mowery y Oxley (1995) las capacidades de absorción son un conjunto de habilidades necesarias para gestionar el componente tácito del conocimiento que se desea transferir con el propósito de mejorar la adquisición de conocimiento externo (Mowery & Oxley, 1995). Por otra parte, para Lane y Lubatkin (1998) la capacidad de absorción es una habilidad que tiene la empresa para asimilar y aplicar el conocimiento proveniente de otras organizaciones.

Para Zahra y George (2002) las capacidades de absorción son el conjunto de rutinas y procedimientos organizacionales que permiten a la empresa adquirir, asimilar, transformar y explotar el conocimiento. En conclusión, las diferentes definiciones de capacidad de absorción coinciden con la definición inicial propuesta por Cohen & Levinthal (1990), en la cual el conocimiento acumulado por la empresa facilita la obtención de nuevo conocimiento por medio de un proceso de asociación.



Para Zahra & Hayton (2008) el aprendizaje organizacional, medido por la capacidad de absorción promueve el logro de mayor desempeño en el corto plazo para la empresa. Pese a ello, estudios recientes sugieren que existe una relación no lineal entre capacidades dinámicas y desempeño de pymes de acelerada internacionalización (Pehrsson et al., 2015). En ese sentido, Sapienza, Autio, George y Zahara (2006) sugieren que el efecto de las capacidades dinámicas en el desempeño internacional es moderado por la experiencia y competencias del tomador de decisión y por la fungibilidad de recursos.

En síntesis, el rol de la capacidad de absorción en la internacionalización de empresas no es tautológico. Para profundizar el conocimiento de la influencia de la capacidad de absorción en los resultados de la empresa, es necesario estudiarlo en contextos poco investigados (Brettel, Greve, & Flatten, 2011). Por ello, se considera que el estudio del desempeño exportador desde la perspectiva de la capacidad de absorción, contribuye también al desarrollo del conocimiento de las capacidades dinámicas de las empresas pymes.

En la presente investigación, se asume que el conocimiento obtenido por fuentes externas no se transmite de forma automática dentro de la empresa, sino que es necesario el desarrollo de capacidades que permitan la gestión de ese conocimiento (Barney et al., 2012). Por ello, se considera que la capacidad de absorción, como una de las dimensiones del enfoque evolutivo de la administración estratégica, permite a la empresa la adopción y reconfiguración de recursos de conocimiento para la empresa.

Existen diferentes formas de operacionalizar la capacidad de absorción. Pese a que la forma más común de medir a la capacidad de absorción es por medio de un

*proxy* de inversión en investigación y desarrollo de la empresa, se sugiere utilizar medidas alternativas para obtener resultados más completos (Zahra & Hayton, 2008).

Las capacidades de absorción permite que el conocimiento circule dentro de la organización por medio de tres dimensiones: (a) identificación, (b) asimilación y (c) explotación (González-Campo & Hurtado, 2014). La identificación del conocimiento es la habilidad de reconocer, valorar y adquirir conocimiento externo que sea crítico para la operación de la empresa (Zahra & George, 2002).

La asimilación del conocimiento es la rutina y el proceso que tiene la empresa para entender, analizar e interpretar el conocimiento obtenido por fuentes externas (Zahra & George, 2002). La capacidad de transformación del conocimiento, es la habilidad de la empresa para desarrollar rutinas que faciliten la combinación del conocimiento existente con el conocimiento adquirido por fuentes externas (Zahra & George, 2002). Por último, la capacidad de explotación del conocimiento, es la habilidad de la empresa para aplicar el nuevo conocimiento en el ámbito comercial para el logro de los objetivos organizacionales (Zahra & George, 2002).

### **Comportamiento Emprendedor en la Internacionalización de Pymes**

A pesar de las limitaciones de recursos que tienen las pymes, estas cada vez tienen una mayor presencia en mercados internacionales (Campos, 2013; Weerawardena, Mort, Liesch, & Knight, 2007). La literatura de emprendimiento internacional ha permitido entender el comportamiento emprendedor de pymes en mercados internacionales. Al respecto, para McDougall (1989) el emprendimiento internacional es un proceso de identificación y explotación de oportunidades fuera del país con el propósito de la búsqueda de valor para la organización. Por otro lado, para

Oviatt y McDougall (2005) el emprendimiento internacional es el descubrimiento, la promulgación, evaluación y explotación de oportunidades en mercados internacionales.

El emprendimiento internacional busca, por medio del estudio del conocimiento no experiencial sobre mercados internacionales, determinar cómo las pymes identifican y explotan oportunidades en los mercados internacionales. Por otro lado, el emprendimiento internacional sugiere que las redes proveen información y contribuyen a reducir el riesgo e incertidumbre inherente a las operaciones internacionales, al tiempo que facilita la adquisición de conocimientos y recursos complementarios para la organización (Weerawardena et al., 2007). Desde sus inicios, el emprendimiento internacional ha tenido un enfoque teórico muy general y amplio, lo que ha permitido incorporar otras áreas como economía, sociología, psicología y geografía en el estudio de la internacionalización de empresas (Coombs et al., 2009; McDougall-Covin et al., 2014).

El estudio del emprendimiento internacional puede ser dividido en dos áreas: (a) el estudio de la internacionalización de empresas de rápida internacionalización y (b) el estudio de la internacionalización de empresas ya constituidas (Covin & Miller, 2014). El emprendimiento internacional ha permitido entender el proceso de internacionalización de empresas pymes y empresas *born global* por medio del estudio de la influencia de las redes y la orientación emprendedora (Oviatt y McDougall, 1997). En consecuencia, el emprendimiento internacional nació por medio de la integración de las teorías de negocios internacionales y la teoría de emprendimiento, la cual ha permitido estudiar el comportamiento innovador, proactivo y de asunción del riesgo de las empresas en los mercados internacionales (Kyvik et al., 2013; McDougall-Covin et al., 2014).

La teoría de emprendimiento internacional ha permitido captar la búsqueda y explotación de oportunidades de empresas con alta orientación emprendedora como es el caso de las pymes (Brouthers, Nakos, & Dimitratos, 2014). Como resultado, las investigaciones sobre emprendimiento internacional han buscado determinar cómo las pymes identifican y explotan las oportunidades en mercados internacionales. En ese sentido, para Sarasvathy, Kumar y Bhagavatula (2014) las oportunidades en mercados internacionales pueden surgir por *serendipity* y por interacción con las redes.

Los mercados en estado de desequilibrio generan oportunidades por desajustes entre oferta y demanda, pero por la dinámica de los mercados estos desajustes son temporales (Autio et al., 2010). Por consiguiente, el conocimiento sobre mercados internacionales y la orientación emprendedora contribuyen a la rápida identificación y explotación de las oportunidades (Mainela et al., 2014).

Para Zahra y George (2002) las oportunidades pueden ser descubiertas o creadas de un momento a otro en un sentido dinámico, es decir que las empresas deben desarrollar capacidades organizacionales que les permita identificar y explotar oportunidades a lo largo del tiempo. Por otro lado, las empresas con alta orientación emprendedora tienen mayores rendimientos y tienen más capacidad para introducir nuevos productos, diversificar sus actividades y crecer en mercados internacionales (Brouthers et al., 2014).

Entre las principales limitaciones que muestran los estudios que se fundamentan en la teoría de emprendimiento internacional es que no presentan un marco teórico armonizado y los métodos empleados no permiten obtener resultados generalizables (Nummela & Welch, 2007; McDougall-Covin et al., 2014). En ese sentido, Covis y Miller (2014) sugieren que futuras investigaciones sobre emprendimiento internacional deben incluir variables relacionadas a: (a) estrategias;

(b) teorías organizacionales; (c) teorías de redes; (d) ecología organizacional; (e) investigaciones de negocios y (f) capacidades dinámicas.

### **Orientación Emprendedora e Internacionalización de Empresas**

Desde que Miller (1983) introdujo el concepto de las orientación emprendedora se ha convertido en uno de los constructos más establecidos en la literatura de emprendimiento (Engelen, Kube, Schmidt, & Flatten, 2014; Le Roux & Bengesi, 2014). En los últimos años ha existido un especial interés por el estudio de la orientación emprendedora en países, de rápido crecimiento y orientados al mercado, como China, India, Rusia, países del sudeste asiático y América Latina (Miller, 2011).

Existen dos perspectivas dominantes sobre emprendimiento internacional, la primera perspectiva la define como un constructo compuesto por la innovación, proactividad y asunción del riesgo (Covin y Slevin, 1989; Miller, 1983). La segunda perspectiva define a la orientación emprendedora como un constructo multidimensional que incluye la asunción del riesgo, innovación, proactividad, agresividad competitiva y autonomía (Lumpkin & Dess, 1996).

La innovación, representa la capacidad innata de la empresa para experimentar y crear nuevos productos, servicios o procesos tecnológicos (Lumpkin & Dess, 1996). La proactividad es el deseo de estar en constante movimiento para mantenerse por delante de la competencia. La asunción de riesgo es la habilidad de la empresa para tomar decisiones en circunstancias complejas e inciertas (Lumpkin & Dess, 1996). Las empresas con comportamiento proactivo tratan de predecir las tendencias y necesidades futuras de sus consumidores (Brouthers et al., 2014; Rauch, Wiklund, Lumpkin, & Frese, 2009).

Por medio del estudio de la orientación emprendedora de las pymes exportadoras, se busca conocer cómo el comportamiento emprendedor de la empresa influencia el alto desempeño exportador a través de la búsqueda y explotación de oportunidades en mercados internacionales. La orientación emprendedora, está enmarcada en la literatura del enfoque basado en recursos y capacidades dinámicas, en la cual es considerado un recurso intangible de la firma que permite su supervivencia en el largo plazo y el logro de mayores niveles de desempeño (Ruokonen & Saarenketo, 2009).

La orientación emprendedora estudiada en el contexto de la internacionalización de empresas ha sido utilizada como un constructo unidimensional (Le Roux & Bengesi, 2014). El constructo reflectivo de orientación emprendedora ha sido el más utilizado desde la perspectiva de la administración de empresas (Anderson et al., 2015). En estudios previos, se ha demostrado la influencia positiva y significativa de la orientación emprendedora en el desempeño de las empresas en mercados internacionales (Cowden, Tang, & Bendickson, 2016).

En el estudio de los resultados de la internacionalización de empresas, el modelo de tres factores propuestos por Covin y Slevin (1989) y Miller (1983) han sido ampliamente utilizado mostrando alta confiabilidad y consistencia interna (Covin & Miller, 2014). La orientación emprendedora es un concepto que ha sido aplicado en diferentes disciplinas como emprendimiento, administración estratégica, comportamiento organizacional (Dess, Pinkham, & Yang, 2011).

Pese a que el constructo de orientación emprendedora es considerado universal, se sugiere evaluar la influencia de sus dimensiones individuales en contextos poco estudiados. Por ejemplo, Zhang et al. (2012) exploraron la relación

entre las dimensiones individuales de orientación emprendedora y el grado de internacionalización y concluyeron que de las tres dimensiones de orientación emprendedora, la proactividad es la dimensión que tiene una relación más fuerte, mientras que la innovación no tenía una relación significativa, en un estudio realizado en empresas China.

En estudios de internacionalización de empresas, la orientación emprendedora suele llamarse orientación emprendedora internacional, por lo que para evitar confusiones en las definiciones, Covin y Miller (2014) por medio de un estudio bibliográfico concluyeron que ambos términos son equivalentes y que la única diferencia radica en el contexto en donde es aplicado. Para Lumpkin y Dess (1996) la orientación emprendedora es un constructo multidimensional que caracteriza el comportamiento emprendedor de la organización. Para Rauch et al. (2009) todas las dimensiones de orientación emprendedora son igual de importantes para explicar el desempeño empresarial. La internacionalización de las empresas, se considera como un acto emprendedor que puede ser estudiada por medio de la orientación emprendedora (Zahra, Newey, & Li, 2013).

La orientación emprendedora se ha enfocado en conocer los estilos en la toma de decisiones en las prácticas relacionadas a la actividad emprendedora de la empresa (Barroso-Martínez, Sanguino-Galván, & Bañegil-Palacios, 2016). Para Frank, Kessler y Fink (2010) la orientación emprendedora permite predecir de manera significativa el desempeño exportador en mercados dinámicos.

La orientación emprendedora ha sido utilizada como variable independiente en el estudio del desempeño de las empresas en mercados internacionales. Zhang et al. (2016) por medio de un estudio en pymes chinas, exploraron la influencia de la



orientación emprendedora en el grado de internacionalización de las pymes. Tayauova (2011) exploró la relación entre la orientación emprendedora y la adaptación estratégica por medio de un estudio aplicado en 114 empresas exportadoras en Turquía. AbdulQadir y Nor (2015) investigaron la influencia mediadora de la orientación al mercado entre la relación de orientación emprendedora y capacidad de absorción con la capacidad de innovación tecnológica, en un estudio realizado a 249 empresas exportadoras de Irak.

Por otro lado, Taylor (2013) propuso un modelo conceptual en donde plantea proposiciones en donde se relacionan las dimensiones de la orientación emprendedora con las actividades de internacionalización de países en desarrollo. Ripollés-Meliá, Mengazzato-Boulard y Sánchez-Peinado (2007) por medio de un estudio aplicado a 155 empresas españolas, confirmaron la relación positiva entre la orientación emprendedora y la propensión a tener actividades de internacionalización. Barroso-Martínez et al. (2016) estudiaron la influencia de la gestión del conocimiento y la orientación emprendedora en el desempeño de la firma.

Brouthers et al. (2014) analizaron la influencia de la orientación emprendedora en el desempeño, por medio de un estudio aplicado a pymes en Estados Unidos y Reino Unido. Además, Le Roux & Bengesi (2014) estudiaron la influencia de las dimensiones de emprendimiento internacional en el desempeño de pymes en países emergentes mostrando una relación positiva y significativa entre ellas por medio de una investigación que tomó como unidad de análisis a empresas exportadoras de Tanzania. Taghavi, Moshabaki, Khodadad, & Kordnaeij (2015) demostraron, por medio de un estudio aplicado a pymes de Irán, la influencia positiva y significativa de la orientación emprendedora, la orientación al mercado y la orientación al aprendizaje en el logro de altos niveles de desempeño exportador.

Entre las diferentes formas de operacionalización de la orientación emprendedora, Zhang et al. (2016) propusieron una forma de operacionalización de orientación emprendedora por medio de 10 ítems para las dimensiones de innovación, proactividad y asunción de riesgos, las cuales son propuestos por Covin y Slevin (1989), mostrando consistencia interna aceptable. Tayauova (2011) operacionalizó a la orientación emprendedora a partir de una adaptación de Miller y Friesen (1982), Covin y Slevin (1989), Antoncic y Hisrich (2001) y Barringer y Bluedorn (1999) con 15 ítems.

Ahmed y Mohd (2015) utilizaron la dimensión propuesta por Miller y Friesen (1982) por medio del uso de escalas de intervalos Likert de 7 puntos. Taylor (2013) usó las tres dimensiones propuestas por Miller adaptando la operacionalización de orientación emprendedora de Covin y Slevin (1986). Ripollés-Meliá et al. (2007) utilizaron los factores propuestos por Miller (1983) y las escalas de Covin y Slevin (1989). Barroso-Martínez et al. (2016) usaron las dimensiones de orientación emprendedora propuestas por Miller (1983), en este estudio se modeló la orientación emprendedora como un constructo formativo de segundo orden.

Brouthers et al. (2014) utilizaron las escalas de tres constructos de orientación emprendedora propuestas por Covin y Slevin (1991) y Lumpkin y Dess (1996). Por último, Le Roux y Bengesi (2014) construyeron un cuestionario de orientación emprendedora a partir de la adaptación de lo propuesto por Lumpkin y Dees (1996) y Covin y Slevin (1989), en este artículo se analizan las dimensiones de agresividad competitiva, proactividad, y asunción de riesgos.

Se puede notar que la orientación emprendedora ha sido ampliamente utilizada como variable dependiente en diversos tipos de estudios relacionados a las decisiones, comportamiento y desempeño de las empresas en mercados internacionales. Como se

ha mencionado, existen diferentes definiciones sobre emprendimiento internacional, pero incluso las más actuales tienen como principales referencias a los considerados enfoques clásicos propuestos por Miller (1983), Covin y Slevin (1989) y Lumpkin & Dess (1996).

### **Variables Moderadoras**

Para profundizar los resultados obtenidos en la presente investigación, se utilizó al tamaño de empresa, la experiencia exportadora, cobertura internacional e intensidad exportadora como variables moderadoras. La unidad de análisis en la presente investigación son pymes ecuatorianas, clasificadas como tal por su número de empleados. Por tanto, se eligieron a empresas con 10 a 250 colaboradores, lo cual representa un amplio rango de diferencia.

Las posibles diferencias en los resultados del modelo para empresas de distinto tamaño se dan porque las empresas más grandes tienen más recursos humanos y financieros que facilitarían la entrada a mercados internacionales (Alegre et al., 2012; Villena, 2016; Zahra & Hayton, 2008). Babakus, Yavas y Haahti (2006) demostraron que el tamaño de la empresa tiene un impacto positivo en la construcción de las redes internacionales y en el desempeño exportador, según un estudio realizado a pymes de Finlandia, Suecia y Noruega. Para Behyan (2015) las empresas de mayor tamaño pueden contar con mejores recursos y habilidades administrativas respecto a las empresas de menor tamaño.

En estudios previos se han encontrado diversos resultados sobre la influencia de la experiencia en mercados internacionales en el desempeño exportador de pymes (Pascucci et al., 2016). Esta diversidad de resultados se da por las diferencias entre las características de las empresas y los sectores industriales a los que pertenecen las

empresas. Por ello, resultaría relevante incluir a la experiencia exportadora como una variable moderadora. Basado en las teorías aprendizaje organizacional, se esperaría que las empresas con mayor experiencia exportadora tengan un mayor inventario de conocimiento inicial, lo cual facilitaría de absorción de nuevo conocimiento y facilitaría la toma de decisiones en mercados internacionales. Por tanto, se esperaría que las empresas con mayor experiencia exportadora logren un mejor desempeño financiero y estratégico exportador.

Respecto a la cobertura en mercados internacionales, la literatura evolutiva sobre la internacionalización de empresas sugiere que las empresas inician su proceso de internacionalización en mercados con una menor distancia psicológica (Johanson & Vahlne, 2009). Es decir, que una empresa logra diversificar sus mercados luego de adquirir conocimiento experiencial en los mercados internacionales. Por ello, se esperaría que una pyme que dirija sus exportaciones a más mercados haya desarrollado mecanismos de gestión de información, lo cual les ha permitido identificar y explotar oportunidades en mercados internacionales que han sido rentables para la empresa. Así mismo, una pyme que tenga una mayor cobertura internacional consideraría que su mercado principal es el internacional, por lo que su objetivo estratégico sería mejorar su posicionamiento y competitividad en los mercados internacionales.

La intensidad exportadora, como la relación de las ventas por exportaciones sobre el total de las ventas, es un *proxy* muy utilizado para operacionalizar el desempeño exportador. Sin embargo, su poder explicativo es limitado por lo que se han propuesto constructos que han buscado operacionalizar el desempeño exportador desde diferentes dimensiones (Zou et al., 1998). Por ello, en esta investigación se ha considerado que la intensidad exportadora podría ser una variable moderadora, la cual

capturaría el enfoque de la empresa hacia el mercado internacional. Es decir, si una empresa obtiene la mayor parte de sus ingresos por exportaciones su orientación estratégica estaría dirigido hacia los mercados internacionales, con lo cual buscaría de manera constante identificar y explotar oportunidades en mercados internacionales.

### **Resumen**

Las investigaciones sobre internacionalización de pymes han buscado entender las motivaciones que llevan a iniciar operaciones de internacionalización y cuáles son los factores de entorno, industriales y organizacionales que contribuyen al logro de altos niveles de desempeño en los mercados internacionales por parte de las empresas. Existen diversas teorías que explican el desempeño de las empresas en mercados internacionales, pero por las diferencias en sus características y mercados en donde operan no existe una taxonomía comúnmente aceptada. Pese a sus diferencias, las teorías de internacionalización de empresas coinciden en la importancia crítica del conocimiento sobre mercados internacionales en el logro de altos niveles de desempeño exportador.

Para el caso de las pymes exportadoras, por sus limitaciones de recursos financieros y administrativos, la principal fuente de conocimiento sobre mercados internacionales proviene de fuentes no experienciales. El conocimiento no experiencial es un recurso crítico, pero no suficiente para el logro de altos niveles de desempeño y ventajas competitivas sostenibles, ya que no es exclusivo para una única empresa. Ante esta situación, el enfoque evolutivo de la administración estratégica por medio de capacidades dinámicas sugiere que las empresas deben desarrollar capacidades que les permita explotar los recursos para el logro de altos niveles de desempeño.

La presente investigación busca determinar la influencia de la capacidad de absorción y orientación emprendedora en el logro de altos niveles de desempeño exportador de pymes. La capacidad de absorción permite entender cómo el conocimiento es gestionado y transmitido dentro de la firma para el logro de mayor desempeño internacional. Así mismo, para la explotación de oportunidades en mercados internacionales, la pyme exportadora no solo debe tener la capacidad de identificar las oportunidades, sino que también debe tener un comportamiento emprendedor dirigido hacia la explotación de esas oportunidades.

### **Conclusiones**

La internacionalización de empresas ha sido uno de los temas más investigados en las Ciencias de la Administración. Pese a su importancia en el desarrollo de los países, la internacionalización de pymes desde la perspectiva de recursos y capacidades estratégicas ha sido poco estudiada en el contexto de los países en desarrollo. La administración estratégica ha permitido entender los resultados de la internacionalización de las pymes a partir del estudio de recursos y capacidades dirigidos a la búsqueda y explotación de oportunidades en mercados internacionales. En la presente investigación, se considera que el conocimiento es una condición necesaria pero no suficiente para la identificación y explotación de oportunidades en mercados internacionales.

Por la dificultad de lograr medidas integrales de desempeño exportador, en la presente investigación se analiza la perspectiva financiera y estratégica del desempeño. Además, para poder profundizar el conocimiento sobre el desempeño exportador de pymes, se analiza el efecto moderador del tamaño de la empresa, la experiencia exportadora, la intensidad exportadora y la cobertura en mercados internacionales para evaluar la heterogeneidad del modelo conceptual propuesto.

### **Capítulo 3: Método**

Para el contraste de las hipótesis del modelo conceptual, se propone un diseño con enfoque cuantitativo bajo el paradigma deductivo. El diseño metodológico se ajusta a las preguntas de investigación y al contraste de hipótesis de influencia entre variables del modelo. En las siguientes secciones, se justifica la pertinencia y adecuación del diseño metodológico a partir de las preguntas de investigación, propósito de investigación y las futuras líneas de investigación propuestas en artículos de agenda con el objetivo de lograr resultados novedosos, confiables y válidos que permitan extender el conocimiento de la internacionalización de pymes desde el enfoque de capacidades dinámicas.

#### **Diseño de la investigación**

Para poder responder a las preguntas de investigación, cumplir con los objetivos del estudio y someter las hipótesis a prueba, se utilizó un diseño de investigación no experimental, de corte transversal de tipo correlacional-causal. En este estudio se ha analizado el caso de las pymes exportadoras de Ecuador, que por sus características comunes permitirá extender el conocimiento de la internacionalización de pymes desde la perspectiva de recursos y capacidades de la administración estratégica. Para el desarrollo del presente estudio, se emplearon constructos que han sido utilizados en trabajos anteriores, con lo cual se pudo evaluar su confiabilidad y validez para contextos poco estudiados en el área de la internacionalización de empresas.

Para el levantamiento de los datos, se aplicó un instrumento de medición, el cual fue diseñado a partir de los ítems de constructos propuestos por la literatura para los cuatro factores que son parte del modelo. En el estudio, se analizaron variables



relacionadas al tamaño de la pyme, experiencia en mercados internacionales, cobertura internacional e intensidad exportadora de las pymes. Estas variables fueron utilizadas para realizar el análisis de moderación para evaluar la heterogeneidad de las hipótesis del modelo estructural.

Luego de traducir las preguntas del cuestionario del idioma inglés al español, se realizó la validación y ajuste de las preguntas, por medio de entrevistas a investigadores y tomadores de decisión de pymes exportadoras de Ecuador, con el propósito de evaluar el entendimiento y la contextualización de las preguntas. Una vez ajustado y validado el instrumento de medición, se aplicó la encuesta a las pymes exportadoras de Ecuador siguiendo un muestreo probabilístico en donde los casos fueron seleccionados por medio de la generación de números aleatorios. Por medio del procedimiento de selección de la muestra, se definió una tamaño de 200 empresas que es un número representativo a la población de pymes exportadoras constantes del Ecuador, registradas como personas jurídicas, con un nivel de confianza del 95% y un nivel de error del 5.6% (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

Para delimitar la población, se utilizaron criterios de tamaño de empresa y actividades ininterrumpidas de exportación durante los últimos tres años de manera consecutiva. Para ello, se tomaron los datos correspondientes al directorio resumido de la Superintendencia de Compañías de Ecuador y los balances correspondientes a los periodos 2014, 2015 y 2016 publicados por la Superintendencia de Compañías de Ecuador. Para asegurar la confidencialidad de los datos de las pymes exportadoras, se utilizó el Registro Único de Contribuyentes (RUC) como forma de identificación de las empresas.

Para la identificación de las empresas que respondieron a la encuesta y mejorar la tasa de éxito de respuesta, se decidió aplicar la encuesta en sitio por medio de entrevista personal, para ello se contrató a una empresa investigadora de mercados. Miller (2011) sugiere que la aplicación de cuestionarios en empresas se realice por medio de entrevistas, lo cual permite que el entrevistador pueda despejar dudas del entrevistado y permite asegurar que la persona que contesta el cuestionario sea la requerida.

Los datos tabulados de la encuesta, fueron analizadas por medio de estadística descriptiva para conocer el comportamiento de los datos e identificar posibles problemas de inconsistencia de respuestas. Por medio del análisis del comportamiento de los datos, se pudo justificar la elección del método de estimación del modelo de medición y del modelo estructural. Se realizó un análisis de correlación bivariadas para evaluar la asociación entre variables e identificar posibles problemas de especificación del modelo de medición. Además, por medio del análisis de correlación de Pearson, se pudo conocer si los factores del modelo son formativos o reflectivos para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador.

La evaluación del modelo de medición se realizó por medio de Análisis Factorial Confirmatorio (AFC), el cual permitió validar los constructos propuestos por la literatura para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador. Además, el AFC permitió el refinamiento de los constructos más utilizados, tal como sugieren las líneas de investigación propuesto por artículos de agenda para estudios aplicados en países en desarrollo (Covin & Miller, 2014). Por medio del proceso de ajuste del modelo de medición, se buscó obtener escalas confiables y válidas las cuales son condiciones necesarias para la obtención de resultados confiables y comparables en la estimación del modelo estructural.

Una vez validado y ajustado el modelo de medición se contrastaron las hipótesis del modelo estructural por medio de sistemas de ecuaciones estructurales. Luego, se realizó un análisis de heterogeneidad por medio de la inclusión de variables moderadoras para profundizar en los resultados obtenidos de la estimación de las hipótesis del modelo.

### **Pertinencia del Diseño**

El diseño metodológico del presente trabajo se ajusta a la formulación del problema y al propósito de la investigación. En vista que los factores del modelo conceptual han sido poco estudiados en el contexto de la internacionalización de las pymes de países latinoamericanos, fue necesario el refinamiento y validación de los constructos por medio de métodos rigurosos (Coombs et al., 2009; Covin & Miller, 2014; Peirsis et al., 2012).

Por medio del AFC, se pudo validar y ajustar los constructos propuestos por la literatura según el contexto estudiado (Gray, 2009, Lattin et al., 2003). El contraste de las hipótesis del modelo estructural, se realizó por medio de sistemas de ecuaciones estructurales, el cual se ha convertido en uno de los estándares para el análisis de la relaciones de causa-efecto de variables latentes en investigaciones sobre temas administrativos (Ringle, Sarstedt, & Mooi, 2010).

Debido a que los resultados de la presente investigación buscan ser representativos a las pymes exportadoras de Ecuador, se utilizó un diseño muestral probabilístico. Por medio del diseño probabilístico, todos los elementos de la población tienen la posibilidad de ser parte de la muestra, lo cual es esencial para diseños de investigación correlacional-causal de corte transversal (Hernández et al., 2010).

## Preguntas de Investigación

Para el logro del objetivo de la investigación, se buscó responder a las siguientes preguntas de investigación, las cuales son el resultado del planteamiento de los antecedentes y que son la base de la formulación de las hipótesis del modelo conceptual:

- ¿Existe una relación positiva entre la capacidad de absorción y el desempeño financiero exportador de pymes?
- ¿Existe una relación positiva entre la orientación emprendedora y el desempeño financiero exportador de pymes?
- ¿Existe una relación positiva entre la capacidad de absorción y el desempeño estratégico exportador de pymes?
- ¿Existe una relación positiva entre la orientación emprendedora y el desempeño estratégico exportador de pymes?

Además, para profundizar en los resultados del desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes, se considera relevante conocer de qué forma el tamaño de las pymes, la experiencia exportadora, la cobertura internacional y la intensidad exportadora moderan la relación de la capacidad de absorción y orientación emprendedora en el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas.

## Hipótesis

En el presente trabajo se busca contrastar las siguientes hipótesis provenientes de las relaciones del modelo conceptual:

$H_1$ : La capacidad de absorción tiene una relación positiva en el logro de altos niveles de desempeño financiero exportador de pymes.

$H_2$ : La orientación emprendedora tiene una relación positiva en el logro de altos niveles de desempeño financiero exportador de pymes.

$H_3$ : La capacidad de absorción tiene una relación positiva en el logro de altos niveles de desempeño estratégico exportador de pymes.

$H_4$ : La orientación emprendedora tiene una relación positiva en el logro de altos niveles de desempeño estratégico exportador de pymes.

Por otro lado, para profundizar en los resultados de la estimación del modelo estructural, se incluyeron variables para evaluar su influencia moderadora en el modelo de desempeño financiero y estratégico exportador de pymes ecuatorianas.

Según la revisión de la literatura, se plantearon las siguientes proposiciones relacionadas a las variables moderadoras: (a) el tamaño de la pyme tiene una influencia moderadora significativa; (b) la cobertura en mercados internacionales tiene una influencia moderadora significativa; (c) la experiencia exportadora tiene una influencia moderadora significativa y (d) la intensidad exportadora tiene una influencia moderadora significativa en el modelo de desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas.

## **Población**

El presente trabajo investiga los determinantes del desempeño exportador de las pymes ecuatorianas, para lo cual se toma como unidad de análisis a las pymes exportadoras constantes que están registradas en la Superintendencia de Compañías de Ecuador. Se considera que los resultados obtenidos en la presente investigación son representativos a las pymes exportadoras de Ecuador y pueden servir de referencia para las pymes de otros países latinoamericanos ya que las limitaciones y desafíos al momento de internacionalizarse son comunes como la alta dependencia en

las exportaciones de productos de baja intensidad tecnológica dirigidos a mercados considerados tradicionales.

Para la delimitación de la población, se tomó la clasificación de pymes según el número de empleados, es decir entre 10 y 250 empleados. Se seleccionaron a las pymes que reportan actividades de exportación ininterrumpidas durante tres años consecutivos, con ello se valida la condición de experiencia exportadora para el presente estudio. Para la identificación de las empresas que cumplan la condición de pyme exportadora para este estudio, se tomaron los datos de los balances de las pymes exportadoras y el boletín resumido de compañías que son publicados por la Superintendencia de Compañías de Ecuador.

Luego del análisis de las pymes exportadoras de Ecuador, se identificaron 571 pymes, según los criterios de delimitación de la población. Del listado inicial de empresas, se obtuvo una muestra de 200 pymes exportadoras por medio de un método de selección aleatorio. Para la aplicación de la encuesta se contó con la colaboración de una empresa investigadora de mercados. En el Apéndice C se muestra la factura con el detalle de los servicios contratados con la empresa investigadora de mercados. En esta investigación, la unidad de análisis son las pymes exportadoras por lo que encuesta estuvo dirigida a los dueños o administradores de pymes, de esta manera se obtuvo una única encuesta por empresa que aceptó participar en este estudio.

La justificación en la contratación de la empresa investigadora de mercados para la aplicación de la encuesta se da por la necesidad de identificar a las empresas que participan en el estudio, aumentar la confiabilidad de respuestas, mejorar la tasa de respuesta y por el alcance nacional de la investigación. Para mejorar la confiabilidad de las respuestas, al momento de la aplicación de la encuesta, se les dio

a conocer por escrito el propósito de la investigación y su alcance por medio del consentimiento informado tal como sugieren las normas ESOMAR (Gray, 2009). La aplicación de la encuesta fue realizada por medio de entrevista personal en la empresa, previo a la planificación de citas realizada por medio de llamadas telefónicas.

### **Consentimiento Informado**

Una vez definida la unidad de análisis del presente estudio, la delimitación de la población y la elección de un tamaño de muestra que permita obtener conclusiones representativas para las pymes exportadoras de Ecuador, se procedió a la aplicación de la encuesta en sitio. La encuesta estaba dirigida a los dueños o administradores de pymes exportadoras, de esta manera se obtuvo una única encuesta por pyme estudiada.

Previo a la aplicación de la encuesta a los directivos de las pymes exportadoras se les indicó, por medio del consentimiento informado, que su participación era voluntaria explicando el objetivo de la investigación, el tipo de información requerida, el tiempo aproximado de la encuesta y las instrucciones para la aplicación del instrumento (Hernández et al., 2010). Por otro lado, se mencionaron los posibles beneficios que obtendría la empresa al momento de completar la encuesta y que la información proporcionada iba a ser manejada con respeto y discreción tal como sugieren las normas ESOMAR. En el Apéndice D se muestra el formato del consentimiento informado utilizado en la presente investigación.

### **Marco Muestral**

El marco muestral del presente trabajo incluyó las siguientes etapas: (a) elección de la unidad de análisis; (b) delimitación de la población; (c) elección del tipo de muestreo (Hernández et al., 2010). Las decisiones relacionadas a las tres



etapas antes mencionadas, respondieron a la revisión de la literatura, al objetivo de investigación, al enfoque de investigación y al grado de representatividad de los resultados obtenidos.

Respecto a la unidad de análisis, en el presente estudio se analiza los determinantes del desempeño exportador de las pymes exportadoras de Ecuador. Para lo cual, el estudio estará delimitado a las pymes que cumplan las siguientes condiciones: (a) pymes exportadoras domiciliadas en Ecuador; (b) empresas registradas como personas jurídicas; (c) estar activas con actividades de exportación durante los últimos tres años de manera consecutiva; (d) haber realizado al menos una operación de exportación al año y (e) tener entre 10 y 250 empleados. De esta forma, se buscó que la población de pymes exportadoras para la presente investigación, cumplan con los criterios de experiencia y continuidad de operaciones de exportación.

Del análisis de los datos obtenidos de la página web de la Superintendencia de Compañías de Ecuador, solo 571 empresas cumplieron el perfil de pymes exportadoras. Por la diversidad de la población y el tamaño de la muestra, no se pudo estudiar un sector productivo en particular. Para Alegre et al. (2012) los resultados del estudio de desempeño exportador pueden diferir entre industrias debido las diferencias en los procesos de aprendizaje organizacional. Sin embargo, Zhang et al. (2016) sugieren que en este tipo de investigaciones, en donde se tiene limitado número de respuestas por sectores, se utilicen clasificaciones industriales más generales.

Para la selección de la muestra, se siguió un muestro probabilístico, por medio de un método de selección aleatorio. Por medio del procedimiento de selección de muestra, se obtuvo 200 registros que es un número representativo a la población de pymes exportadoras constantes del Ecuador, registradas como personas jurídicas, con

un nivel de confianza del 95% y un nivel de error del 5.6% (Hernández et al., 2010). Debido a que los resultados de la presente investigación buscan ser representativos a las pymes exportadoras de Ecuador, se utilizó un diseño muestral probabilístico.

La principal limitante al momento de recolectar los datos para este tipo de estudios es la baja tasa de aceptación para participar en la investigación. Pese a ello, por medio de agendamiento de citas vía telefónica para la aplicación de la encuesta en sitio, se logró obtener el 35.02% de éxito de respuesta.

### **Confidencialidad**

La veracidad de las respuestas depende de que se asegure la confidencialidad en el uso de la información levantada (Pascucci et al., 2016; Saunders et al., 2012). Para asegurar la veracidad y confiabilidad de respuestas en la fase de levantamiento de información, se aseguró que los encuestados conozcan los objetivos y el alcance de la investigación. Para ello, previo a la aplicación de la encuesta, se realizaron llamadas telefónicas en donde se comunicó el objetivo de la investigación y se obtuvieron respuestas sobre el interés a participar en la investigación.

Previo a la aplicación de la encuesta a los dueños o directivos de las pymes exportadoras, se les entregó el documento de consentimiento informado, con el cual se dejó constancia de que las personas y las organizaciones que participaron en el estudio permanecerán anónimas. En esta investigación se utilizaron datos primarios obtenidos por la aplicación de la encuesta y datos secundarios obtenidos de balances de las pymes publicados por la Superintendencia de Compañías de Ecuador. Para el cruce de las dos bases de datos, se utilizó el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con ello en el análisis de los resultados no se menciona el nombre de ninguna empresa en particular.

### **Localización Geográfica**

Para el contraste de las hipótesis del modelo conceptual, se tomó como unidad de análisis a las pymes exportadoras de Ecuador. La actividad industrial y comercial en el Ecuador está concentrada en las provincias de Guayas y Pichincha, pero un primer estudio exploratorio de las pymes exportadoras, se concluyó que existen otras provincias con importante actividad exportadora. Lo cual se debería a la diversidad de sectores industriales de la población de pymes exportadoras que son parte del presente estudio. Por ello, se concluye que la localización geográfica para la presente investigación incluye todo el territorio continental del Ecuador.

### **Instrumentación**

Para la operacionalización de los factores que forman el modelo conceptual, se eligieron escalas que han sido previamente utilizadas y que han demostrado su validez y confiabilidad en estudios empíricos aplicados en diferentes contextos. La orientación emprendedora fue operacionalizada como un constructo reflectivo, con las dimensiones de comportamiento innovador, proactivo y asunción del riesgo propuesta por Miller (1983).

Por otro lado, la capacidad de absorción ha recibido un importante interés académico y se ha dirigido principalmente al estudio de su efecto en el aprendizaje organizacional, transmisión de conocimiento, construcción de capacidades y desempeño de la firma (Flatten, Engelen, Zahra, & Brettel, 2011). Desde el trabajo de Cohen y Levinthal (1990) en donde se propuso una estructura multidimensional de la capacidad de absorción, se han propuesto diferentes formas de operacionalización de sus sub-escalas (Hurtado-Ayala & Gonzalez-Campo, 2015).

Ante la serie de críticas respecto a la operacionalización de la capacidad de absorción, diferentes autores han profundizado la comprensión general sobre el tema

y han propuesto escalas para la identificación, asimilación, transformación y explotación del conocimiento, las cuales han sido probadas por medio de estudios empírico para poder satisfacer los criterios de confiabilidad y validez (Chauvet, 2014). En ese sentido, Flatten et al. (2011) refinaron y validaron una medida multidimensional con 14 ítems de Capacidad de Absorción, la cuál ha sido utilizada en investigaciones recientes (Ahmed & Mohd, 2015). Pese a que Chen et al. (2009) propusieron una escala unidimensional con tres ítems, se prefirió utilizar un constructo multidimensional que permita un mejor entendimiento de la capacidad de absorción de las pymes exportadoras de Ecuador.

Respecto al desempeño exportador, existen diversas formas de conceptualizarlo y operacionalizarlo (Carneiro et al., 2011). Una de las formas más comunes de conceptualizar al desempeño exportador es por medio de la intensidad exportadora, que es la relación entre el volumen de exportaciones con el total de ventas de la empresa (Denicolai et al., 2014). Por otro lado, otros autores han operacionalizado al desempeño de empresas en mercados internacionales por medio de escalas que se muestran generales y aplicables a todo tipo de empresa en diferentes contextos (Jantunen et al., 2008; Monferrer et al., 2015; Musteen et al., 2013; Le Roux & Bengesi, 2014).

Para Mohsenzadeha & Ahmadian (2016) el desempeño exportador está determinado por el desempeño financiero y el desempeño estratégico de la organización. Este autor adapta la escala sugerida por Zou et al. (1998) quienes desarrollaron un cuestionario de desempeño exportador desde las dimensiones financieras, estratégicas y de satisfacción sobre los resultados de las exportaciones. Este cuestionario fue realizado a partir de la revisión de las diversas formas de medición del desempeño exportador. En ese estudio, los constructos fueron refinados

y confirmados, por medio de análisis factorial confirmatorio en investigaciones realizadas en Estados Unidos y Japón. Las dimensiones de desempeño estratégico y financiero fueron probadas por Mohsenzadeha & Ahmadian (2016) para el caso de empresas iraníes demostrando una aceptable consistencia interna en estudios aplicados en un país en desarrollo.

A partir de la operacionalización de los factores del presente estudio, se construyó un instrumento de medición que incluyó 30 preguntas, correspondientes a los ítems de los factores. Estas preguntas fueron contestadas por medio de respuestas de escalas de Likert con siete niveles de intervalo, en donde uno corresponde a totalmente en desacuerdo y siete a totalmente de acuerdo. Además, el cuestionario incluyó preguntas sobre la experiencia exportadora, tamaño de la pyme, intensidad exportadora y cobertura internacional de las pymes exportadoras, las cuales permitieron realizar el análisis de heterogeneidad del modelo por medio de la inclusión de variables moderadoras.

Las preguntas que se utilizaron para el diseño del cuestionario, originalmente fueron formuladas en el idioma inglés por lo que fue necesario la traducción al idioma español para ser aplicadas a las pymes exportadoras de Ecuador. Para asegurar la validez del instrumento de medición en el contexto de las pymes ecuatorianas, se realizó el ajuste según la sugerencia de expertos y exportadores a los cuales se les realizaron entrevistas para ajustar el cuestionario. Para poder sistematizar las recomendaciones y observaciones sobre las preguntas, se utilizó la matriz de ajuste propuesto por Capella et al. (2016) para la construcción de instrumentos de medición para ciencias sociales.

Tabla 1

*Operacionalización del Factor Orientación Emprendedora Internacional*

Innovación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En los últimos tres años, han sido frecuentes los cambios en productos o servicios dentro de mi empresa.</li> <li>• Mi empresa ha lanzado nuevos productos o servicios en los últimos tres años.</li> <li>• Mi empresa prefiere diseñar por sí mismo sus propios procesos y métodos de producción.</li> </ul>
Proactividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Con respecto a la relación con la competencia, mi empresa responde de manera activa a las iniciativas de la competencia.</li> <li>• Para estar por delante de la competencia, mi empresa comúnmente introduce nuevos productos o servicios, herramientas tecnológicas y de gestión.</li> <li>• Mi empresa, por lo general, está entre las primeras en introducir nuevos productos en la industria.</li> <li>• Mi empresa prioriza el logro de estrategias y objetivos de largo plazo.</li> </ul>
Asunción de Riesgos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los altos directivos de mi empresa tienen una fuerte inclinación hacia proyectos de alto riesgo.</li> <li>• Mi empresa cree que asumir mayores riesgos financieros vale la pena si se espera mayores ganancias.</li> <li>• Los altos directivos de mi empresa creen que por las condiciones del entorno, es necesario tomar acciones audaces y arriesgadas para alcanzar los objetivos de la organización.</li> </ul>

Nota: Adaptado de Covin & Slevin (1989); Le Roux & Bengesi (2014); Miller (1983) y Zahra et al.(2013).

Luego de haber ajustado el instrumento de medición, se realizó la traducción inversa para asegurar que las preguntas traducidas al español mantengan el mismo significado que su versión original en inglés (Long et al., 2016; Murray et al., 2011).

En las Tablas 1 se presenta la operacionalización del factor orientación emprendedora, en la Tabla 2 la operacionalización del factor de capacidad de absorción y en la Tabla 3 la operacionalización del factor de desempeño exportador.

Tabla 2

*Operacionalización del Factor Capacidad de Absorción*

Adquisición	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La búsqueda de información relevante sobre nuestra industria es una actividad del día a día en mi empresa.</li> <li>• En mi empresa se utiliza fuentes externas de información relacionadas a nuestro sector industrial.</li> <li>• Los empleados toman decisiones con base en fuentes de información que van más allá de la relacionada al sector industrial al que pertenece mi empresa.</li> </ul>
Asimilación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En mi empresa, las nuevas ideas y nuevos conocimientos son comunicados entre los departamentos y unidades.</li> <li>• En mi empresa se promueve el trabajo en conjunto entre departamentos o unidades para resolver problemas.</li> <li>• Cuando una unidad de negocio o departamento obtiene información importante para la empresa, esta fluye rápidamente hacia otras unidades de negocios y departamentos.</li> <li>• En mi empresa hay reuniones periódicas interdepartamentales para intercambiar información sobre nuevos proyectos, problemas y logros.</li> </ul>
Transformación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuestros empleados tienen la capacidad de organizar y usar el nuevo conocimiento que han obtenido.</li> <li>• Nuestros empleados organizan el nuevo conocimiento adquirido para que pueda ser utilizado por la empresa para futuros propósitos.</li> <li>• Nuestros empleados vinculan el conocimiento existente con el nuevo conocimiento obtenido por fuentes externas.</li> <li>• Nuestros empleados son capaces de aplicar los nuevos conocimientos en su trabajo.</li> </ul>
Explotación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En mi empresa se apoya el desarrollo de nuevos productos o servicios.</li> <li>• Mi empresa evalúa sus actividades y tecnología y las adapta de acuerdo a los nuevos conocimientos que obtiene la empresa.</li> <li>• Mi empresa trabaja de manera más eficiente cuando adopta una nueva tecnología o conocimiento.</li> </ul>

Nota: Tomado de Flatten et al. (2011)



Tabla 3

*Operacionalización del Factor Desempeño Exportador*

Desempeño Estratégico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportar ha contribuido a mejorar la competitividad de mi empresa en mercados internacionales.</li> <li>• Exportar ha fortalecido la posición estratégica de la empresa.</li> <li>• Por medio de las exportaciones, mi empresa ha logrado aumentar significativamente su cuota en mercados internacionales.</li> </ul>
Desempeño Financiero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En general, exportar ha sido muy rentable para mi empresa.</li> <li>• Por medio de la exportación, mi empresa ha generado un alto volumen de ventas en los últimos tres años.</li> <li>• Las exportaciones de mi empresa han logrado un rápido crecimiento en los últimos tres años.</li> </ul>

*Nota:* Tomado de Zou et al. (1998) y de Mohsenzadeha & Ahmadian (2016)

**Recopilación de Datos**

El presente estudio combina datos primarios y secundarios. Los datos primarios fueron obtenidos por medio de la aplicación de la encuesta la cual contiene preguntas relacionadas a los ítems de los factores del modelo de medición. Los datos secundarios, sirvieron para la identificación de las pymes exportadoras y para la descripción de la población, estos datos fueron obtenidos de los balances anuales y el boletín resumido de empresas publicados por la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

Para la selección de las pymes que conforman la población de pymes exportadoras de Ecuador, se utilizaron los datos de los balances de los periodos 2014, 2015 y 2016. Por medio de la cuenta correspondiente a exportaciones netas, se pudo identificar las empresas que tuvieron operaciones de exportación durante los tres periodos de manera consecutiva. Además, por medio de los datos de la descripción de

las empresas se pudo seleccionar a las empresas que cumplían la condición de pyme según su número de empleados. Siguiendo los dos criterios de selección, 571 compañías cumplieron la condición de pymes exportadora para este estudio.

De las 571 pymes exportadoras, se obtuvo información de contactos telefónicos, dirección y nombres del representante legal. Esta información, sirvió para realizar el contacto telefónico, identificar al informante clave y agendar citas para la aplicación de la encuesta luego de haber recibido la aceptación a participar en el estudio como sugiere Carneiro et al. (2011). Además, durante las llamadas telefónicas a los informantes claves, se les indicó de manera clara el propósito de la investigación y que la información proporcionada sería manejada con la más absoluta reserva.

Antes de iniciar la aplicación de la encuesta, los encuestados recibieron el consentimiento informado de manera escrita. En el Apéndice D, se presenta el formato de consentimiento informado utilizado en la presente investigación. Además, previo a la aplicación de la encuesta se les indicó que el tiempo estimado de la encuesta era de 15 minutos, tiempo calculado luego de realizar la prueba piloto del cuestionario.

Para asegurar la calidad en el proceso de levantamiento de datos, se entrenó al personal encargado de aplicar la encuesta a nivel nacional. A este personal, se le indicó el objetivo de la investigación y lo que cada uno de los ítems del instrumento busca medir. Además, para asegurar que el proceso de levantamiento de los datos se haya llevado sin complicaciones, se pidió un informe a la empresa investigadora de mercado sobre las principales observaciones resultantes del proceso de aplicación de la encuesta.

La aplicación de la encuesta fue realizada en días laborales, tal como sugieren trabajos previos, con el objetivo de mejorar la confiabilidad de los datos y aumentar la tasa de respuesta de las encuestas (Long et al., 2016). Musteen et al. (2013) sugieren que para maximizar la tasa de respuesta en este tipo de estudios, se debe comunicar previamente al directivo encargado de las exportaciones, el propósito de la investigación y asegurarle que la información obtenida por la encuesta será tratada con la mayor confidencialidad. Pese a seguir el protocolo sugerido por la literatura, resultó una labor complicada obtener las 200 encuestas válidas, por la poca predisposición a participar en este tipo de estudio por parte de los administradores de las empresas.

En el contrato firmado con la empresa investigadora de mercados se indicó que la encuesta debía ser aplicada en sitio y que las respuestas tabulados debían ser entregados en una matriz de un archivo de Excel. Para asegurar que no existan errores de tabulación, se realizó una comparación del 20% de los datos tabulados con los datos de las encuestas físicas, elegidas de manera aleatoria.

Con los datos obtenidos de las 200 encuestas válidas, se realizó un análisis descriptivo para identificar posibles errores y sesgos de respuesta. En el Apéndice E, se presenta el acta de entrega de las encuestas por parte de la empresa investigadora de mercados. En este proceso se identificaron tres nombres de empresas que no correspondían al listado de empresas entregados a la empresa investigadora de mercado, lo cual se debió a la no actualización de datos por parte de la Superintendencia de Compañías del Ecuador de la información correspondiente al cambio de razón social.

## **Análisis de Datos**

En el análisis descriptivo de los datos secundarios se revisaron las medidas de tendencia de central y de dispersión por medio del paquete estadístico SPSS versión 21. Para el análisis de los datos obtenidos de la aplicación de la encuesta, se realizó un análisis de frecuencias el cual es el método más adecuado para la evaluación del comportamiento de los datos de respuesta por medio de escalas de intervalo de Likert. Además, por medio del análisis descriptivo se pudo identificar posibles errores de tabulación y valores perdidos en la base de datos.

Por otro lado, previo a la elección del método de estimación para la evaluación del modelo de medición y del modelo estructural, es necesario adecuarlo al comportamiento de los datos y al objetivo de la investigación (Kline, 2011). Para Lattin et al. (2003) previo a la elección del método de estimación de ecuaciones estructurales, es necesario evaluar si los datos se distribuyen de manera normal.

La estimación de los sistemas de ecuaciones estructurales, se realizan por métodos basados en las varianzas y covarianzas de los errores (Shumacker & Lomax, 2016). Los métodos de estimación basados en las covarianzas, como el de máxima verosimilitud, requieren grandes tamaños de muestras y suelen ser sensibles ante la existencia de la no normalidad de la distribución de los datos (Brown, 2015). Por otro lado, entre los métodos de estimación basados en la varianza de los errores, destaca el de Mínimos Cuadrados Parciales (PLS por sus siglas en inglés) que es un método menos restrictivo respecto a la distribución de los datos, valores faltantes, complejidad del modelo y uso de variables con distinto tipo de escalas (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2014).

Para el diagnóstico de la distribución normal de los datos, primero se realizó una evaluación visual de los histogramas de frecuencia, encontrando distribuciones de datos de forma leptocúrtica con asimetría negativa para los datos de las variables observables. Para confirmar que los datos se distribuían de manera no normal se analizó la asimetría y curtosis de los datos y se realizó la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov, la cual se adecúa al análisis de normalidad para muestras con más de 30 registros (Long et al., 2016).

Ante la evidencia de la distribución no normal de los datos, se evaluó la intensidad de la no normalidad de los datos por medio de la prueba de normalidad multivariada de Mardia. Esta prueba fue realizada por el complemento de Excel Real Statistics (Zaiontz, 2017). Por medio de la aplicación de la prueba de normalidad multivariada se confirmó que los datos seguían una distribución no normal severa. Además, se realizó la prueba de distancia de Mahalanobis para identificar los valores atípicos y si estos influían en la distribución no normal de los datos, la cual se mantuvo incluso con la eliminación de los valores atípicos.

Pese a que máxima verosimilitud, es el método de estimación más utilizado en modelos de ecuaciones estructurales, la existencia de no normalidad severa genera estimadores poco confiables que llevarían a cometer error de Tipo I (Brown, 2015). Tomando en cuenta el tamaño de la muestra y la distribución no normal de los datos, Mínimos Cuadrados Parciales (PLS) es el método que mejor se ajusta a las características de los datos y al objetivo de la investigación. Por ello, en el presente estudio se siguió el proceso de estimación de dos etapas que incluye la evaluación del modelo de medición y la estimación del modelo estructural en donde se pudo contrastar las hipótesis del modelo conceptual.

El análisis del modelo de medición, se realizó por medio Análisis Factorial Confirmatorio (AFC), utilizando el PLS como método de estimación. Previo a la elección del método de estimación, se evaluó la adecuación muestral por medio de la prueba de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO). Además, se realizó la prueba de Esfericidad de Bartlett la cual evalúa si las variables no están correlacionadas en la población, es decir determina si la matriz de correlaciones es una matriz identidad por medio de una estimación chi-cuadrado (Montoya, 2007).

Para el refinamiento del constructo se evaluaron las cargas factoriales, se evaluó la validez discriminante por medio de criterio de Fornell-Larker y se analizó la validez convergente por medio del análisis de las varianzas medias extraídas (AVE) para la evaluación de la validez de las escalas que serán utilizadas en la modelo estructural. Además, para confirmar la consistencia interna de las escalas se evaluaron el coeficiente de confiabilidad compuesta y el Alfa de Cronbach.

Una vez confirmada la confiabilidad y validez de las escalas para los datos de las pymes exportadoras de Ecuador, se procedió a la estimación del diagrama de ruta por medio de PLS-SEM utilizando el paquete estadístico SmartPLS versión 3. Sin embargo, previo a la estimación del modelo estructural es recomendable evaluar la colinealidad del modelo por medio del Factor de Inflación de la Varianza (VIF). A diferencia de los métodos de estimación basados en las covarianzas, como el de máxima verosimilitud que evalúa la calidad del modelo por bondad de ajuste, PLS-SEM evalúa la calidad del modelo por medio de su poder predictivo (Garson, 2016).

PLS como método de estimación de modelos de ecuaciones estructurales basado en varianzas, es una buena alternativa en situaciones en donde el tamaño de muestra es pequeño, existe poco desarrollo teórico, el propósito de la investigación es

predecir y cuando no se pueda asegurar una correcta especificación de los modelos (Kwong & Kay, 2013). En los últimos años, PLS se ha convertido en un método de estimación cada vez más utilizado en estudios de ciencias sociales (Ringle, Sarstedt, & Straub, 2012).

Ringle et al. (2012) evaluaron la correcta aplicación del método PLS-SEM, por medio de la revisión de artículos publicados en MIS Quarterly durante 20 años. En este estudio, concluyen que la rigurosa aplicación del método genera resultados confiables ante cualquier situación de modelos y de datos. Además, PLS permite la estimación de modelos que incluyan variables métricas, ordinales, escalares, binarias y nominales (Hair et al., 2014). PLS como método de estimación de modelos de ecuaciones estructurales, ha tenido un importante crecimiento luego de que en 2005 se lanzó al mercado el programa SmartPLS (Ringle, Sven, & Becker, 2015).

Por otro lado, la estimación por PLS es factible cuando en un modelo se incluyen constructos formativos y reflectivos (Chin, 1998). Además, PLS permite estimaciones de modelos que incluyen factores con múltiples ítems o de una sola variable (Kwong & Kay, 2013). El objetivo del algoritmo PLS es maximizar el coeficiente de determinación  $R^2$  y por lo tanto minimizar la varianza no explicada (Ringle et al., 2012).

La evaluación de los modelos estimados por medio de PLS se realiza, al igual que otros métodos de estimación de modelos de ecuaciones estructurales, por medio de la evaluación del modelo de medidas y la evaluación del modelo estructural. Para la evaluación del modelo estructural, estimado por PLS, no se utiliza el criterio de bondad de ajuste global como en las estimaciones basadas en la covarianzas, sino por medio del coeficiente de determinación  $R^2$ , el efecto del tamaño  $f^2$  y la relevancia



predictiva  $Q^2$  (Chin, 1998; Ringle et al, 2012). Por último la estimación por medio de PLS permite evaluar el efecto de moderación y de mediación de las variables, realizar análisis multigrupos, jerarquizar los componentes del modelo y medir la invariancia del modelo (Wong, 2016).

### **Validez y Confiabilidad**

La validez se refiere a la capacidad del instrumento para medir el constructo que se pretende cuantificar y la confiabilidad es la propiedad de mostrar resultados similares, en repetidas mediciones (Bojórquez, López, Hernández, & Jiménez, 2013). Para poder evaluar la validez del instrumento de medición se realizaron entrevistas a expertos, a quienes se les consultó aspectos relacionados al entendimiento de las preguntas y la pertinencia de los ítems al factor que corresponde (Villena, 2016). Luego de diez entrevistas a expertos y exportadores, se obtuvo un cuestionario que fue ajustado al contexto de las pymes exportadoras de Ecuador, pero manteniendo el significado original de las preguntas.

Por otro lado, para evaluar la confiabilidad de la construcción de los factores, se realizó el refinamiento de constructos por medio de Análisis Factorial Confirmatorio. Para comparar la consistencia de las escalas de esta investigación con respecto a las de otras investigaciones similares, se utilizó la confiabilidad compuesta y el coeficiente de Alfa de Cronbach con un valor crítico de 0,70 correspondiente a una confiabilidad aceptable. Además, se evaluó el sesgo de no respuesta por medio de la evaluación de las diferencias en las características de las empresas, utilizando de prueba t-Student, entre el grupo de pymes que contestaron a la encuesta con el grupo de pymes que no participaron en el presente estudio (Carneiro et al., 2011; Pascucci et al., 2016).

## Resumen

Para el desarrollo de este trabajo, se utilizó un diseño de investigación cuantitativo no experimental, de corte transversal de tipo correlacional-causal. En esta investigación se utilizaron constructos propuestos por la literatura, los cuales fueron ajustados y validados para ser aplicados por en el contexto de las pymes exportadoras de Ecuador.

Para evaluar el modelo de medición y el modelo estructural, se ha estudiado el caso de las pymes exportadoras de Ecuador. Para lo cual, se ha diseñado un marco muestral que toma como unidad de análisis a las pymes ecuatorianas, delimitadas por criterios de tamaño y exportaciones ininterrumpidas. La muestra de la presente investigación es de 200 pymes exportadoras, las cuales son representativas a la población a estudiar con un nivel de confianza del 95% y un nivel de error de 5,6%.

Los datos utilizados en el presente estudio fueron levantados por medio de la aplicación de una encuesta y por los datos secundarios obtenidos de los balances y boletín resumido de compañías publicados por la Superintendencia de Compañías de Ecuador. Para el contraste de las hipótesis, se estimó un modelo de ecuaciones estructurales, el cual permite el refinamiento de constructos del modelo de medición y el contraste de hipótesis del modelo estructural.

Para la elección del método de estimación, se requiere previamente la evaluación de la adecuación de los datos. Para lo cual se evaluó la adecuación del tamaño de muestra y la distribución normal de los datos. Una vez realizada esta evaluación, se eligió a PLS como método de estimación.

Pese a que PLS es considerado un método no robusto de estimación, es cada vez más utilizado y aceptado por la comunidad científica. Por ello, existen protocolos

de aplicación que sugieren ser seguidos para obtener conclusiones confiables. Para evaluar la validez y confiabilidad de los constructos, se analizaron las cargas factoriales de las variables observables, la validez discriminante por medio de criterio de Fornell-Larker, validez convergente por medio del AVE, confiabilidad interna por el criterio de Alfa de Cronbach y confiabilidad compuesta. Este proceso de evaluación permitió obtener escalas confiables y válidas para el contexto de las pymes exportadoras de Ecuador.

Para el contraste del modelo estructural se probaron las hipótesis del diagrama de ruta por medio de estimación basada en el algoritmo PLS, cuya evaluación está determinada por el poder de predicción del modelo. Luego, para poder profundizar en los resultados, se realizó un análisis de heterogeneidad del modelo por medio de la inclusión de variables moderadoras en el modelo estructural.

## Capítulo 4: Resultados

En esta sección se analizan los resultados obtenidos a partir de un estudio empírico en donde se busca responder a las preguntas de investigación y contrastar las hipótesis del modelo conceptual. Para ello, primero se realizó un análisis descriptivo de los datos para conocer las características de la muestra y determinar el comportamiento de los datos, previo a la elección del método de estimación del modelo de medición y del modelo estructural (Ringle et al., 2012).

Previo a la elección del método de estimación, se evaluó la adecuación muestral por medio de la prueba de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO). Además, se realizó la prueba de Esfericidad de Bartlett la cual evalúa si las variables no están correlacionadas entre sí, es decir determina si la matriz de correlaciones es una matriz identidad por medio de una estimación chi-cuadrado (Montoya, 2007). Los resultados de la prueba de adecuación muestral y de esfericidad, presentados en la Tabla 4, confirman que es factible aplicar el análisis factorial a la matriz de datos del estudio, según el valor de KMO cercano a uno y el valor de significancia de la prueba de Bartlett de .000.

Para elegir el método de estimación, por modelo de ecuaciones estructurales, es necesario conocer la distribución de los datos, el objetivo de la investigación y el tamaño de la muestra (Hair et al., 2014). Según lo revisado en artículos con propósitos similares, los autores comúnmente no justifican la elección del método de estimación de modelos de ecuaciones estructurales, por medio de la evaluación del cumplimiento de las condiciones necesarias sobre las características de los datos. La estimación por métodos que no se ajusten a las características de los datos podría generar conclusiones poco confiables y la generación de errores de Tipo I (Brown, 2015). En

estudios previos con propósitos similares al del presente trabajo, se utiliza comúnmente el método de estimación de Máxima Verosimilitud (ML por sus siglas en inglés), el cual es sensible a la distribución de datos no normal y a pequeño tamaño de muestra. Pese a ello, no es muy común que se detallen los resultados de normalidad univariada y multivariada en la descripción de los datos.

Tabla 4

*Prueba Adecuación Muestral de Kaiser-Meyer-Olkin y de Esfericidad de Bartlett*

Medida de Adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin		.865
Prueba de	Approx. Chi-Square	4140.010
Esfericidad de	df	435
Bartlett	Sig.	.000

Nota: Valore crítico KMO=.800 y Bartlett  $p=.05$

En este capítulo se realiza la descripción de los datos poblaciones y muestrales. Por medio de este análisis, se buscó caracterizar a las pymes exportadoras de Ecuador e identificar el comportamiento de los datos para justificar la elección del método de estimación. En este estudio se evaluó el modelo de medición por medio de Análisis Factorial Confirmatorio, por medio del cual se busca obtener escalas confiables y válidas para el contexto de las pymes exportadoras de los países latinoamericanos.

Pese a que la capacidad absorción y la orientación emprendedora han sido utilizadas en diferentes tipos de estudios relacionados a la internacionalización de empresas, sus resultados son diversos según el contexto de aplicación del estudio. Por ello, se considera que un aporte al conocimiento sobre estos constructos establecidos, es validarlos en un contexto poco estudiado como es el de las pymes exportadoras de

Ecuador. Además, los resultados obtenidos de la presente investigación, contribuyen al conocimiento del desempeño de las pymes exportadoras estudiado desde la perspectiva estratégica y financiera.

En la presente investigación, se estudió a la capacidad de absorción como un constructo reflectivo de segundo orden. En estudios anteriores la capacidad de absorción ha sido utilizada como constructo formativo y reflectivo. Para confirmar el tipo de constructo que corresponde la capacidad de absorción para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador, se evaluó la asociación entre las dimensiones individuales por medio del coeficiente de correlación de Pearson, como se puede observar en el Apéndice F. De esta forma, se pudo confirmar que, para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador, la capacidad de absorción es un constructo reflectivo ya que sus dimensiones mostraron una alta correlación entre sí.

Por otro lado, la orientación emprendedora para el presente trabajo es un constructo unidimensional. Pese a que en trabajos previos, se han utilizado las dimensiones de proactividad, innovación y asunción del riesgo de manera individual y agregada, en el presente trabajo se prefiere utilizar una operacionalización con mayor grado de abstracción que permita evaluar de manera general la influencia del comportamiento emprendedor en las dimensiones financiera y estratégica del desempeño exportador.

Para el contraste de las hipótesis del modelo conceptual, se utilizó un modelo de ecuaciones estructurales, el cual es un método riguroso para el contraste de hipótesis que incluye el efecto del error de medición en sus estimaciones y no asume la igualdad en las cargas de los ítems del factor (Shumacker & Lomax, 2016). Además, se estudió la influencia de variables moderadoras para evaluar la

heterogeneidad del modelo según el tamaño de la empresa, experiencia exportadora, cobertura internacional e intensidad exportadora.

### **Características de la muestra de pymes exportadoras**

En la presente investigación se construyó una base con datos primarios y secundarios. Para obtener datos de capacidad de absorción, orientación emprendedora y desempeño exportador de las pymes ecuatorianas, se aplicó una encuesta en sitio a las pymes exportadoras de Ecuador. Para la identificación de las pymes exportadoras, se utilizó el directorio de empresas de la Superintendencia de Compañías de Ecuador, las cuales fueron seleccionadas por cumplir con las condiciones de continuidad de operaciones de exportación y de tamaño medido por el número de empleados.

Del total de compañías registradas en la Superintendencia de Compañías de Ecuador, solo 571 empresas cumplieron la condición de pymes exportadoras para el presente estudio. La encuesta fue aplicada a 200 pymes exportadoras, las cuales son representativas a la población con un nivel de confianza de 95% y un nivel de error de 5.6%.

Pese a que la encuesta estaba dirigida a los fundadores y administradores de las pymes exportadoras, se aceptó como válidas las respuestas realizadas por funcionarios de la empresa con actividades relacionados a la exportación. De acuerdo a los datos obtenidos, los encuestados reportaron en promedio 6.5 años de antigüedad en la empresa y 12.02 años de experiencia laboral. Además, el 91% de los encuestados dijeron tener educación superior. Por lo anterior, se asume que la información obtenida de la aplicación de la encuesta es válida para el estudio de las pymes exportadoras de Ecuador.



Según los datos obtenidos, las pymes exportadoras tienen en promedio 12.5 años de experiencia exportando. Pese a ello, el rango de experiencia exportadora es de 61 años entre las empresas encuestadas. Por otro lado, el 50% de las pymes exportadoras encuestadas dijeron tener una experiencia exportadora mayor a 10 años y el 19.5% de las empresas encuestadas dijeron tener una experiencia mayor a 20 años exportando.

Respecto al inicio de las operaciones de exportación, las pymes exportadoras de Ecuador se constituyeron principalmente para atender al mercado local y luego de en promedio 10.5 años comenzaron a exportar. Por ello, se puede decir que, en términos generales, las pymes exportadoras de Ecuador no corresponden a empresas *born global*, sino que han seguido un proceso evolutivo de internacionalización que va desde las operaciones en el mercado local y luego iniciar sus exportaciones en mercados que tengan una menor distancia psicológica. Por otro lado, solo el 12.5% de las empresas exportadoras encuestadas comenzaron a exportar en el mismo año en que fueron constituidas.

De los datos obtenidos, los principales destinos de exportación de las pymes ecuatorianas están los países de América Latina, Europa y Estados Unidos de Norteamérica. Para las pymes exportadoras de Ecuador, los mercados anteriormente mencionados representan mercados con menor distancia psicológica para la internacionalización de sus productos.

Las pymes exportadoras encuestadas evidenciaron tener como mayor fuente de ingresos a las exportaciones con el 51.6% del total de facturación. Sin embargo, a nivel individual los resultados evidenciaron una importante diferencia en la intensidad exportadora entre las empresas. Por un lado, el 42.9% de las pymes exportadoras

encuestadas tuvieron ventas por exportaciones menor al 25% del total de sus ventas. Por otro lado, el 46% de las pymes encuestadas tuvieron ventas por exportaciones mayores al 76% del total de sus ventas.

Respecto a la cobertura en mercados internacionales, en promedio las pymes ecuatorianas dirigen sus exportaciones a ocho países y solo el 17.5% de las pymes dirigen sus exportaciones a un único país de destino. Con lo cual, se puede decir que el 82.5% de las pymes exportadoras de Ecuador han logrado de alguna manera diversificar sus mercados, lo que podría haber contribuido a la sustentabilidad de sus operaciones en mercados internacionales.

Según los datos obtenidos de los balances anuales publicados por la Superintendencia de Compañías de Ecuador, en promedio las pymes exportadoras vendieron USD \$3,8 millones de dólares en mercados internacionales durante el 2016, lo cual representó un crecimiento de exportaciones de 79.67% con respecto al 2014. Pese al alto crecimiento de las exportaciones promedio, el 47.6% de las pymes exportadoras tuvieron crecimiento negativo de ventas en el exterior entre 2014 y 2016, mientras que el 10.85% de las pymes tuvieron un crecimiento de exportaciones mayores a 100% en el mismo periodo.

Los diferentes ritmos de crecimiento de las exportaciones por parte de las pymes ecuatorianas, evidencia las distintas tasas de crecimiento de exportaciones según los productos de exportación. Además, evidenciaría que algunas de las pymes exportadoras de Ecuador exportan ante la identificación de oportunidades puntuales en mercados internacionales y no necesariamente debido a que la exportación es su actividad principal.

Las pymes exportadoras del presente estudio se concentran principalmente en el sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesa con el 49.7% del total de empresas encuestas, seguido de las empresas pertenecientes al sector de industrias manufactureras con el 36.0% del total de empresas encuestadas. Resulta interesante que los dos sectores mencionados concentran el 85.8% del total de pymes exportadoras del presente estudio, tal como se muestra en la tabla 5. Respecto al tamaño de las pymes que conforman la muestra del presente estudio, se puede notar que el 73.5% de las empresas encuestadas tiene entre 10 y 100 empleados, tal como se muestra en la tabla 6.

Tabla 5

*Distribución de Pymes Exportadoras por Actividad Económica*

Actividad económica - CIIU	Porcentaje de empresas	Porcentaje Acumulado
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	.497	.497
Industrias manufactureras	.360	.858
Explotación de minas y canteras	.041	.898
Transporte y almacenamiento	.036	.934
Actividades profesionales, científicas y técnicas	.020	.954
Información y comunicación	.015	.970
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	.015	.985
Otras actividades de servicios	.010	.995
Actividades financieras y de seguros	.005	1.00

Tabla 6

*Distribución de Empresas por Número de Empleados*

Número de empleados	Frecuencia
De 10 -50	.526
51-100	.209
101-150	.117
151-200	.066
201-250	.082

Tabla 7

*Distribución de Empresas por Provincias*

Provincia	Frecuencia	Porcentaje válido
Pichincha	78	.390
Guayas	66	.330
El Oro	14	.070
Cotopaxi	9	.045
Azuay	8	.040
Manabí	8	.040
Los Ríos	4	.020
Tungurahua	4	.020
Esmeraldas	1	.005
Imbabura	1	.005
Napo	1	.005
Pastaza	1	.005
Santo Domingo de los Tsachilas	1	.005

Por otro lado, el 53.5% del total de las pymes exportadoras encuestados son originarias de la región sierra del Ecuador, en donde las pymes exportadoras de la provincia de Pichicha contribuyen al 39% del total de la muestra. Mientras que el 46.5% de las empresas encuestas son originarias de la región costa, en donde las pymes de la provincia del Guayas contribuyen al 33% del total de la muestra, como se muestra en la tabla 7. En la tabla 8, se presentan los valores promedio de las principales características de las pymes exportadoras que constituyen la muestra del presente estudio.

Tabla 8

*Principales Características de la Muestra de Pymes Exportadoras de Ecuador*

Indicador	Valor Promedio	
Experiencia exportadora	12.44	años
Mercados de exportación	8.135	países
Exportaciones	\$3.80	USD
Intensidad exportadora	0.516	exportaciones / ventas totales
Número de empleados	73704	empleados

### **Análisis de Descriptivo de los Resultados de la Encuesta**

Para el estudio descriptivo de los datos levantados por la encuesta, se analizaron los datos correspondientes a las 30 variables observables de los factores del modelo por medio del paquete estadístico SPSS versión 21. Para ello, se realizó un análisis de frecuencias para la identificación de valores perdidos y valores atípicos que estén fuera del rango respuesta.

Por medio de la revisión de los histogramas de frecuencia de las respuestas de la encuesta, se pudo comprobar la inexistencia de valores perdidos y de respuestas fuera del intervalo de respuesta. Además, se pudo evaluar la distribución de los datos, correspondientes a las variables observables, las cuales evidenciaron tener distribuciones no normales de forma leptocúrtica con asimetría negativa. Lo cual fue comprobado también por pruebas más rigurosas para la evaluación de normalidad univariada y multivariada.

### **Pruebas de Normalidad y Valores Atípicos**

Para la elección del método de estimación del modelo, se deben tomar en consideración el objetivo de investigación, la distribución normal de los datos, la existencia de los valores atípicos y el tamaño de la muestra (Harrington, 2009). La evaluación de la distribución normal de los datos influye en la elección del método de estimación por modelos de ecuaciones estructurales cuando se busca obtener resultados confiables y válidos (Ringle et al., 2012).

Por medio de la evaluación de los histogramas de frecuencia de las variables observables, se encontró una primera evidencia de no normalidad de los datos. Para confirmar la no normalidad de los datos, se analizó la asimetría, curtosis y se aplicó la prueba de normalidad de Kolmogorv-Smirnov. Además, para la evaluación de la normalidad multivariada de los datos, se aplicó la prueba de Mardia ya que para la elección del método de estimación por modelos de ecuaciones estructurales es necesario confirmar la forma de la distribución de los datos por medio de análisis univariado y multivariado (Harrington, 2009).

De acuerdo a los resultados obtenidos, se confirmó la existencia de distribución no normal de las variables observables ya que sus valores de asimetría y

curtosis son mayores al valor absoluto de uno (Harrington, 2009). Sin embargo, para Kline (2011) el skewness con un valor absoluto mayor a tres, evidencia una distribución asimétrica extrema y un valor de curtosis mayor a 10 evidencia la no normalidad extrema de los datos. Los resultados obtenidos, muestran que los datos se distribuyen de manera no normal sin que esta sea considerada extrema según el criterio de Kline (2011).

Por medio de la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov, ideal para muestras de más de 30 observaciones, se contrastó la hipótesis de distribución normal de las 30 variables observables. Los valores  $p$  de la prueba de normalidad fueron menores a .05, con lo cual se confirmó la distribución no normal de los datos por medio de un método más riguroso que la evaluación de la forma de los histogramas y de los valores de asimetría y curtosis.

Hasta este momento, se pudo confirmar la no normalidad de la distribución de las variables observables del estudio. Algunos métodos de estimación basados en las covarianzas son robustos ante la no normalidad aceptable de los datos, por lo que es necesario confirmar la severidad de la distribución no normal de los datos. Para ello, se utilizó la prueba de Mardia de normalidad multivariada por medio del complemento de Excel, Real Statistic (Zaiontz, 2017). Por medio de la prueba de normalidad multivariada de Mardia, los valores  $p$  para la prueba de asimetría y curtosis multivariada fueron menores a .05 con lo cual se confirmó la distribución no normal multivariada de los datos. En la Tabla 9, se presentan los resultados de la prueba de Mardia de normalidad multivariada.

Ante la confirmación de la distribución no normal univariada y multivariada de los datos, se buscó identificar las posibles causas. Para Harrington (2009), una de



las posibles causas de la no normalidad de los datos, podría ser la existencia de valores atípicos entre las respuestas. Por ello, se aplicó la prueba de Distancia de Malahanobis, que es un criterio ampliamente utilizado para la detección de valores atípicos en datos multivariados (Penny, 1996).

Tabla 9

*Prueba de Mardia para Asimetría y Curtosis Multivariada*

Asimetría Multivariada	376.625
Chi 1	12554.167
GL	4960.000
Pvalue	.000
Asimetría Corregida	12742.540
Pvalue	.000
Curtosis multivariada	1301.327
Estadística Multivariada	55,081
P value	.000

Nota: nivel de significancia .05

Para la prueba de distancia de Mahalanobis, Kline (2011) recomienda establecer un valor crítico conservador  $p < .001$ . La existencia de valores atípicos podría ser una de las causas de la no normalidad de los datos, que a su vez podría generar casos Heywood, es decir cargas estandarizadas mayores a uno y varianzas negativas (Brown, 2015). Por medio de la prueba de Mahalanobis, se detectaron 13 registros con valores atípicos con valores  $p < .001$ . Estos valores atípicos corresponden a los registros: 108, 193, 161, 58, 144, 21, 30, 115, 165, 146, 141, 67 y 37.

Luego de identificar valores atípicos, se realizó una inspección de la tabulación de los datos, tomando como referencia las respuestas de las encuestas físicas correspondientes a los respectivos registros. No se encontraron errores de tabulación, por lo que los valores atípicos corresponden efectivamente a las de respuestas de los encuestados. Se procedió a eliminar los 13 registros con valores atípicos, pero se mantuvo la no normalidad multivariante, por lo cual se decidió mantener la base original con 200 encuestas.

Con respecto a los valores faltantes, los datos tabulados de la encuesta no evidencian la existencia de valores faltantes para las variables observables de los factores del modelo. Sin embargo, en el análisis descriptivo de las variables moderadoras, se encontró que las variables intensidad exportadora y tamaño de la empresa tenían dos valores faltantes cada una, lo cual corresponde al 1% del total de los datos de esas variables, que está por debajo del 5% de valores perdidos como máximo permitido para el uso de herramientas de estimación de modelos de ecuaciones estructurales (Harrington, 2009).

La identificación de los valores faltantes es un paso previo a la elección del método y al *software* para la estimación de modelos de ecuaciones estructurales, ya que algunos de ellos son particularmente sensibles ante la existencia de valores perdidos (Brown, 2015). Por ejemplo, el programa estadístico SmartPLS, para la estimación de modelos de ecuaciones estructurales, por medio de mínimos cuadrados parciales, permite sustituir los valores faltantes con el valor promedio de los datos correspondiente a la variable (Hair et al., 2014).

Luego de identificar que los datos correspondientes a la aplicación de la encuesta seguían una distribución no normal, que la eliminación de los valores

atípicos no resolvió el problema de no normalidad de los datos y que no existen problemas de valores perdidos de las variables observables de los factores, se justifica la elección de Mínimos Cuadrados Parciales (PLS) como método de estimación para el modelo de medición y el modelo estructural de la presente investigación. Otros de los motivos que justifica la elección de PLS como método de estimación, es la formulación de objetivos exploratorios y la evaluación de modelos basados en su capacidad predictiva (Chin, 1998; Ringle et al., 2012).

### **Adecuación de Tamaño de muestra**

Una vez justificada la elección de PLS como método de estimación, en esta sección se justifica la adecuación del tamaño de la muestra. Uno de los argumentos más utilizados para la elección de PLS, como método de estimación, es que logra altos niveles de potencia estadística incluso con muestras pequeñas (Hair et al., 2014; Ringle et al., 2012). Sin embargo, para Garson (2016) pese que PLS puede estimar modelos con muy pocos datos, habría que preguntarse si los parámetros estimados son confiables incluso cuando se realiza submuestreo por *bootstrapping*.

Se recomienda que para la estimación de modelos de ecuaciones estructurales, el tamaño de la muestra debe ser al menos 10 veces el número más alto de las variables observables correspondientes a un factor (Chin, 1998). Según este criterio, el tamaño mínimo de muestra para la estimación del PLS-SEM sería 100 encuestas, lo cual es significativamente menor a las 200 encuestas que corresponde el tamaño de la muestra de la presente investigación. Otro criterio para la adecuación del tamaño de muestra para la estimación de PLS-SEM, es que el tamaño de la muestra sea al menos 10 veces el número más alto de flechas del modelo estructural que llegan a un factor, lo cual para esta investigación el tamaño mínimo de muestra sería 40 encuestas. De

esta forma, se confirma que el tamaño de muestra de 200 encuestas excede el tamaño mínimo requerido para la estimación de modelos de ecuaciones estructurales por PLS.

### **Adecuación del Tipo de Datos a la Estimación por PLS**

En el presente trabajo se han incluido variables con escalas ordinales y numéricas, lo cual es permitido en estimaciones por medio de PLS. Además, pese a que las escalas utilizadas han sido probadas en trabajos previos, así como sus relaciones, el hecho de realizar la investigación en un contexto poco estudiado, hace que este trabajo tenga un enfoque exploratorio.

Por otro lado, como alternativa a los métodos basados en la varianzas, existen los métodos basados en la covarianza de los errores como el de máxima verosimilitud, el cual es muy sensible ante distribución no normal severa (Brown, 2015). Cuando los datos se distribuyen de manera no normal severa, la estimación por máxima verosimilitud puede generar resultados no consistentes, lo que llevarían a cometer el error de Tipo I ya que los valores de Chi-Cuadrado muy altos afectarían a los indicadores de bondad de ajuste (Brown, 2015).

Brown (2015) sugiere que para realizar estimación por máxima verosimilitud con datos distribuidos de manera no normal severa, se puede seguir las siguientes alternativas: (a) transformación de variables y (b) estimación por medio del uso de la matriz asintótica de covarianzas. Con respecto a la transformación de variables, el método de transformación dependerá del comportamiento de los datos originales. Los métodos más comunes de transformaciones de variables son la aplicación de logaritmo, raíces cuadradas y el cuadrado de las variables (Shumacker & Lomax, 2016). Sin embargo, para la estimación de modelos de ecuaciones estructurales, no es

recomendable transformar las variables originales ya que generaría dificultades en la interpretación de los resultados (Chion & Charles, 2016).

Basado en lo anterior, dado las características de los datos, el objetivo y el enfoque del estudio, en el presente trabajo se utilizó PLS como método de estimación, el cual ha sido también utilizado en investigaciones con características similares. Para la estimación del modelo por PLS se analizará lo siguiente: (a) constructos, (b) medidas de variables, (c) relaciones y (e) los términos de error (Hair, Sarstedt, & Mena, 2012).

### **Estimación del Modelo de Medición por Mínimos Parciales Cuadrados**

Para la estimación del modelo de medición y del modelo estructural de la presente investigación, se utilizó el paquete estadístico SmartPLS versión 3. El cual, tiene una versión gratuita que ha sido auspiciado por la comunidad académica de la Universidad de Hamburgo en Alemania, bajo el liderazgo del profesor Christian Ringle. En esta investigación se ha seguido el proceso de estimación por PLS propuesto por Hair et al. (2014) y por Ringle et al. (2012) la cual incluye el AFC por medio de la estimación del modelo de medición y el contraste de las hipótesis de modelo estructural por medio del modelos de ecuaciones estructurales.

### **Especificación del modelo estructural.**

Para la estimación del modelo por PLS-SEM, el primer paso es la especificación del modelo, el cual se soporta en las fundamentaciones teóricas y conceptuales del modelo propuesto (Hair et al., 2014). En el presente trabajo, se busca conocer cómo la capacidad de absorción y la orientación emprendedora influyen en el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes de países en desarrollo. La capacidad de absorción y la orientación emprendedora han sido

ampliamente estudiadas, pero su influencia en los resultados de la internacionalización de empresas han sido diversos según el tipo de empresa y el contexto en donde se desenvuelve la empresa (McDougall-Covin et al., 2014).

Por otro lado, pese a que en esta investigación se han utilizado escalas que han sido ampliamente utilizadas, su estudio en países latinoamericanos ha sido limitado. Por ello, es necesario el refinamiento y validación de constructos, por medio de métodos rigurosos, para evaluar su adecuación a los datos correspondientes tomando como unidad de análisis a las pymes exportadoras de Ecuador.

En esta investigación, el desempeño exportador es analizado desde la perspectiva financiera y estratégica, lo cual permite conocer la influencia de la capacidad de absorción y la orientación emprendedora en el desempeño exportador de pymes ecuatorianas desde la perspectiva de resultados monetarios, posicionamiento y de mejora competitiva. En este estudio se utilizan constructos que han sido probados en investigaciones anteriores con lo que se evalúa su confiabilidad y validez en un contexto poco estudiado.

La capacidad de absorción es operacionalizada como un constructo reflectivo de segundo orden construido por las dimensiones de capacidad de adquisición, asimilación, transformación y explotación del conocimiento obtenido por fuentes externas. Por otro lado, la orientación emprendedora en esta investigación es operacionalizada como un constructo reflectivo que incluyen los ítems individuales del comportamiento innovador, proactivo y de asunción de riesgo de las pymes exportadoras.

Para la especificación del modelo se utilizó un diagrama de ruta para ilustrar el planteamiento de las hipótesis del modelo estructural que corresponden a la influencia

de las variables que están siendo estudiadas en la presente investigación. El diagrama de ruta, permite conectar variables según lo sugerido por la teoría, la lógica o por la experiencia práctica, con lo cual se puede probar la secuencia y las relaciones entre las variables (Loehlin & Beaujean, 2017; Hair et al., 2014).

### **Especificación del modelo de medición.**

Como los factores de la presente investigación no son directamente observables, fue necesario especificar un modelo de medición para cada uno de los constructos (Hair et al., 2014). Las 30 variables observables que construyen los factores del modelo fueron medidas por medio de escalas de Likert con siete niveles de intervalo.

En modelos reflectivos, las variables observables se reflejan en las variables latentes y se asume que el factor es la realidad y que sus variables observables son las posibles indicadoras de esa realidad (Garson, 2016). Por ello, el factor reflectivo mantendrá aún cierto grado del significado incluso si alguna de las variables observables es eliminada (Kline, 2011). Para confirmar que se tratan de factores reflectivos, se analizó la matriz de correlaciones bivariadas de Pearson entre las variables observables, encontrando una alta correlación entre las variables observables de los correspondientes factores. Con ello, se confirmó que los constructos estudiados en la presente investigación corresponden a constructos reflectivos.

Para esta investigación los factores del modelo han sido codificados de la siguiente forma: (a) Adquisición (ADQ), (b) Asimilación (ASIM); (c) Transformación (TRANSF); (d) Explotación (EXPLOT); (e) Innovación (INNOVA); (f) Proactividad (PROACT); (g) Asunción de Riesgo (ASUM\_RIESGO); (h) Desempeño Estratégico (DESEMP\_ESTRAT) y (i) Desempeño Financiero (DESEMP\_FINAN).



Algunos estadísticos, consideran que PLS es un método de estimación exploratorio, por la falta de pruebas de bondad de ajuste para la selección del modelo óptimo (Kwong & Kay, 2013). Sin embargo, estudios previos demuestran que cada vez más se realizan investigaciones con enfoque confirmatorio utilizando PLS-SEM como método de estimación (Ringle et al., 2012).

### **Evaluación del Modelo de Medición**

Una vez especificado el modelo estructural y el modelo de medición, en esta sección se muestran los resultados de la estimación del modelo reflectivo de medición de las variables latentes. Por medio de la evaluación de modelo de medición, se buscó comparar las medidas teóricas con la realidad representada por los datos muestrales, es decir, se buscó determinar que tan bien la teoría se ajusta a los datos levantados (Hair et al., 2014).

El ajuste entre las medidas teóricas y los datos muestrales, es determinado por criterios de bondad de ajuste en métodos de estimación basados en las covarianzas, como el método de máxima verosimilitud (Brown, 2015). PLS como método de estimación, no tiene un único criterio de bondad de ajuste, sino más bien los investigadores evalúan la calidad de los modelos por medio de su poder de predicción

Para la evaluación de los modelos reflectivos de medición por medio de la estimación de PLS-SEM, Hair et al. (2014) proponen lo siguiente: (a) análisis de consistencia interna por medio de la confiabilidad compuesta; (b) confiabilidad del indicador; (c) evaluación de la validez convergente por medio del varianza extraída promedio (AVE) y (d) evaluación de la validez discriminante según el criterio de Fornell y Larker.

### **Evaluación de Consistencia Interna de Constructos**

El uso de escalas es muy común en investigaciones de ciencias sociales, por lo que estas deben ser validadas cuando se realizan estudios formales para obtener conclusiones confiables (Oviedo & Campo-Arias, 2005). En el proceso de evaluación de las escalas se analiza su validez y su confiabilidad. La validez se refiere a la capacidad del instrumento de medir el constructo que pretende cuantificar y la confiabilidad a la propiedad de mostrar resultados similares, libre de error, en repetidas mediciones (Bojórquez et al., 2013).

Para la evaluación de la confiabilidad de los factores usualmente se utiliza el coeficiente de Alfa de Cronbach, el cual genera un estimador de consistencia interna a partir de las intercorrelaciones de las variables observables (Oviedo & Campo-Arias, 2005). Sin embargo, el coeficiente de Alfa de Cronbach suele ser sensible ante un alto número de variables observables del factor ya que asume que todos los indicadores son igual de confiables. Dadas las limitaciones del Alfa de Cronbach, se recomienda complementarlo con otros indicadores de consistencia interna como el de confiabilidad compuesta (Hair et al., 2014). Por ello, la estimación del modelo de medición por PLS prioriza la confiabilidad no solo del factor sino también de las variables observables de manera individual por medio del análisis de las cargas factoriales (Hair et al., 2012).

Para la evaluación de la consistencia interna, por medio del coeficiente de Alfa de Cronbach y de confiabilidad compuesta, se ha tomado como valor crítico .70 que es un valor comúnmente aceptado en investigaciones de ciencias sociales (Kline, 2011). Valores de consistencia interna menores a .7 evidencian un bajo nivel de confiabilidad, mientras que valores mayores a .95 evidenciarían redundancia ya que

las variables observables del factor estarían midiendo el mismo fenómeno (Hair et al., 2014). En la Figura 2, se indica la especificación del modelo de medición.

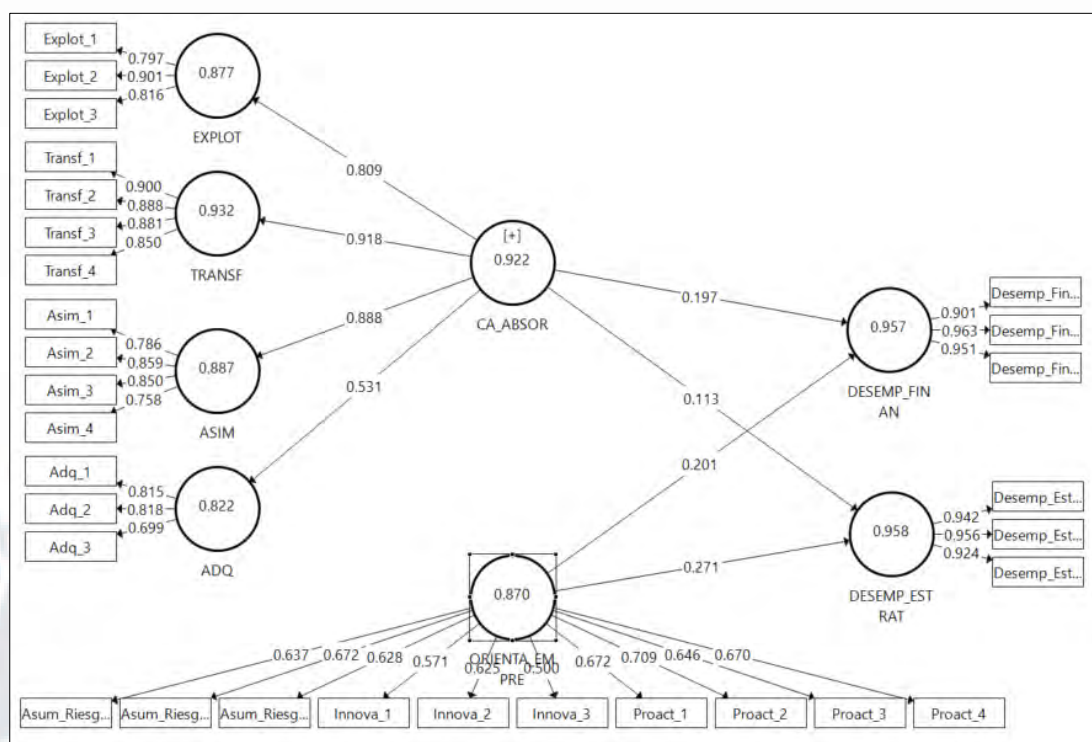


Figura 2. Estimación modelo de medición

De los resultados obtenidos, todos los factores tuvieron una confiabilidad compuesta superior a 0.822, lo cual se considera como una buena consistencia interna. Mientras que todos factores tuvieron un coeficiente de Alfa de Cronbach mayor a .673 que pese ser menor que el valor crítico de .7, se considera como consistencia interna aceptable por su cercanía con su valor crítico. Con ello, se demuestra que los factores que se han utilizado en el modelo tienen una confiabilidad interna aceptable según el criterio de Kline (2011). En la Tabla 10, se presentan los resultados del cálculo de confiabilidad de constructos por Alfa de Cronbach, confiabilidad compuesta y varianzas extraídas del modelo de medición inicial.

Tabla 10

*Confiabilidad de Constructos y Varianzas Extraídas*

	Alfa de Cronbach	Rho_A	Confiabilidad Compuesta	Varianza Extraída Media (AVE)
ADQ	<b>0,673</b>	0,679	0,822	0,607
ASIM	0,829	0,833	0,887	0,663
CA_ABSOR	0,907	0,922	0,922	<b>0,471</b>
DESEMP_ESTRAT	0,935	0,940	0,958	0,885
DESEMP_FINAN	0,933	0,956	0,957	0,881
EXPLOT	0,789	0,801	0,877	0,704
ORIENTA_EMPRE	0,840	0,855	0,870	<b>0,404</b>
TRANSF	0,903	0,904	0,932	0,774

Nota: Valor crítico para confiabilidad .7

**Validez convergente y validez discriminante.**

La validez convergente es la medida de cómo se correlacionan positivamente las variables con un mismo constructo (Hair et al., 2014). La validez convergente es determinada por las cargas factoriales, la confiabilidad compuesta y la varianza media extraída (AVE) (Azlis-Sani, Dawal, & Zakuan, 2013). Para evaluar la validez convergente de los factores, se evaluó las cargas factoriales tomando como valor crítico .70. Para la varianza media extraída AVE se tomó como valor crítico .50.

Se procedió a evaluar las cargas factoriales del constructo reflectivo de segundo orden de capacidad de absorción. En este análisis, se identificó que la carga del factor ADQ en el factor de segundo orden CA\_ABSOR fue de .531, nivel que se

considera por debajo del mínimo aceptable según el criterio de Chion y Charles (2016). Por lo tanto, se decidió eliminar el factor ADQ del constructo de segundo orden de capacidad de absorción. Con ello, la capacidad de absorción para las pymes exportadoras de Ecuador no implica la capacidad de adquirir conocimiento de fuentes externas.

Con respecto a la evaluación de las cargas factoriales del constructo reflectivo unidimensional de orientación emprendedora, se identificó que las variables observables Explot\_1, Innova\_1 e Innova\_3 tuvieron cargas menores a .6 por lo que se decidió eliminarlas ya que siguiendo el criterio de Hair et al. (2012) no se consideran niveles aceptables en estudios en donde se confirman la estructuras de factoriales que han sido probadas en estudios previos.

Además, se encontró en la primera estimación que los valores de varianza media extraída (AVE) de los factores de capacidad de absorción y orientación emprendedora fueron menores del valor crítico de .5. Los valores obtenidos del AVE son equivalentes a las comunalidades de constructos (Hair et al., 2012). Para esta investigación, el valor crítico del AVE es .5, con lo cual el constructo explica más de la mitad del indicador, caso contrario, el error explicaría más varianza que el factor. En el Apéndice G se presentan los resultados de las cargas factoriales estimadas por PLS.

Luego de la eliminación de las variables con cargas factoriales menores al valor crítico de .7, se mejoró la varianza media extraída (AVE) del factor capacidad de absorción de un nivel inicial de .471 a .591. Sin embargo, el factor de orientación emprendedora pese a tener una confiabilidad compuesta de 0.863, tuvo un valor de

AVE de .441, el cual por estar por debajo de valor crítico de .5, se considera no aceptable.

Para mejorar el valor AVE del factor orientación emprendedora, se estimó nuevamente las cargas del factor orientación emprendedora, luego de la eliminación de las variables Proact\_1, Proact\_2, Proact\_3 e Inova\_2, las cuales reportaron cargas factoriales por debajo del nivel crítico en el presente estudio. Con ello, se obtuvo un valor aceptable de AVE para el factor orientación emprendedora para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador. En la Figura 3, se indica la especificación del modelo de medición.

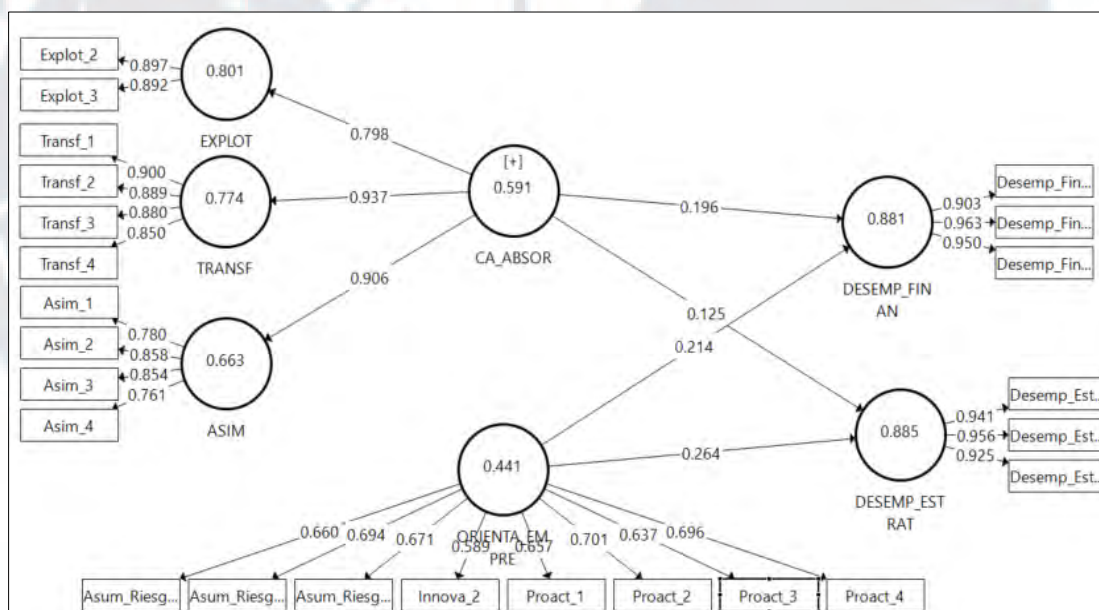


Figura 3. Modelo reducido estimado por PLS

Luego del proceso de eliminación de las variables por tener bajas cargas factoriales, se realizó una nueva estimación del modelo de medición, obteniendo los resultados presentados en la Tabla 11. Aparte de eliminar el factor ADQ, se eliminaron las variables Innova 1 e Innova 2 del factor orientación emprendedora. Con lo cual se mejoró la consistencia interna del factor capacidad de absorción de

.910 a .921, pero disminuyó la consistencia interna del factor orientación emprendedora de .841 a .813. Ante ello fue necesario evaluar los otros indicadores de calidad del modelo de medición para el factor de orientación emprendedora.

Tabla 11

*Confiabilidad de Constructos y Varianzas Extraídas del Modelo Reducido*

	Alfa de Cronbach	Rho_A	Confiabilidad Compuesta	Varianza Extraída Media (AVE)
CA_ABSOR	0,922	0,924	0,935	0,591
ASIM	0,829	0,834	0,887	0,663
EXPLOT	0,751	0,751	0,889	0,801
TRANSF	0,903	0,904	0,932	0,774
ORIENTA_EMPRE	0,771	0,765	0,842	0,571
DESEMP_ESTRAT	0,935	0,940	0,958	0,885
DESEMP_FINAN	0,933	0,950	0,957	0,881

Respecto a la varianza extraída media, todos los factores del modelo, excepto el factor orientación emprendedora, tuvieron un AVE mayor a .5. El AVE de orientación emprendedora antes de eliminar las variables Innova 1 e Innova 2 era .430. Luego de eliminar estas variables con cargas bajas, el AVE de la orientación emprendedora subió a .458, con lo cual el error explica más varianza que las variables observables. Por ello, se siguió eliminando variables con cargas bajas en el factor orientación emprendedora, con lo cual se obtuvo una mayor abstracción del factor ya



que por medio de cuatro variables se obtuvo cargas mayores a .7, consistencia interna de .771 y una varianza extraída de .571.

Por medio del ajuste del modelo de medición para el factor orientación emprendedora, se logró mejorar la validez convergente del modelo con varianzas extraídas mayor a .5. En la Figura 4, se muestran los resultados de la estimación del modelo con mejor ajuste a los datos. En la Tabla 12, se presentan el análisis de la confiabilidad de constructos y varianzas extraídas de la estimación del modelo con mejor ajuste.

*Tabla 12*

*Confiabilidad de Constructos y Varianzas Extraídas Modelo de Mejor Ajuste*

	Alfa de Cronbach	Rho_A	Confiabilidad Compuesta	Varianza Extraída Media (AVE)
CA_ABSOR	0.921	0.925	0.934	0.565
ASIM	0.829	0.834	0.887	0.663
EXPLOT	0.789	0.802	0.877	0.704
TRANSF	0.903	0.904	0.932	0.774
ORIENTA_EMPRE	0.771	0.765	0.842	0.571
DESEMP_ESTRAT	0.935	0.938	0.958	0.885
DESEMP_FINAN	0.933	0.951	0.957	0.881

Por otro lado, la validez discriminante de los constructos es la medida en que un constructo es verdaderamente distinto a otros constructos, según estándares estadísticos (Hair et al.,2014). Es decir, es la forma de evaluar que un constructo

captura un fenómeno que no es representado por otros constructos. Para la evaluación de la validez discriminante, Hair et al. (2014) proponen dos criterios de análisis: (a) criterio de cargas cruzadas y (b) criterio del Fornell-Larker.

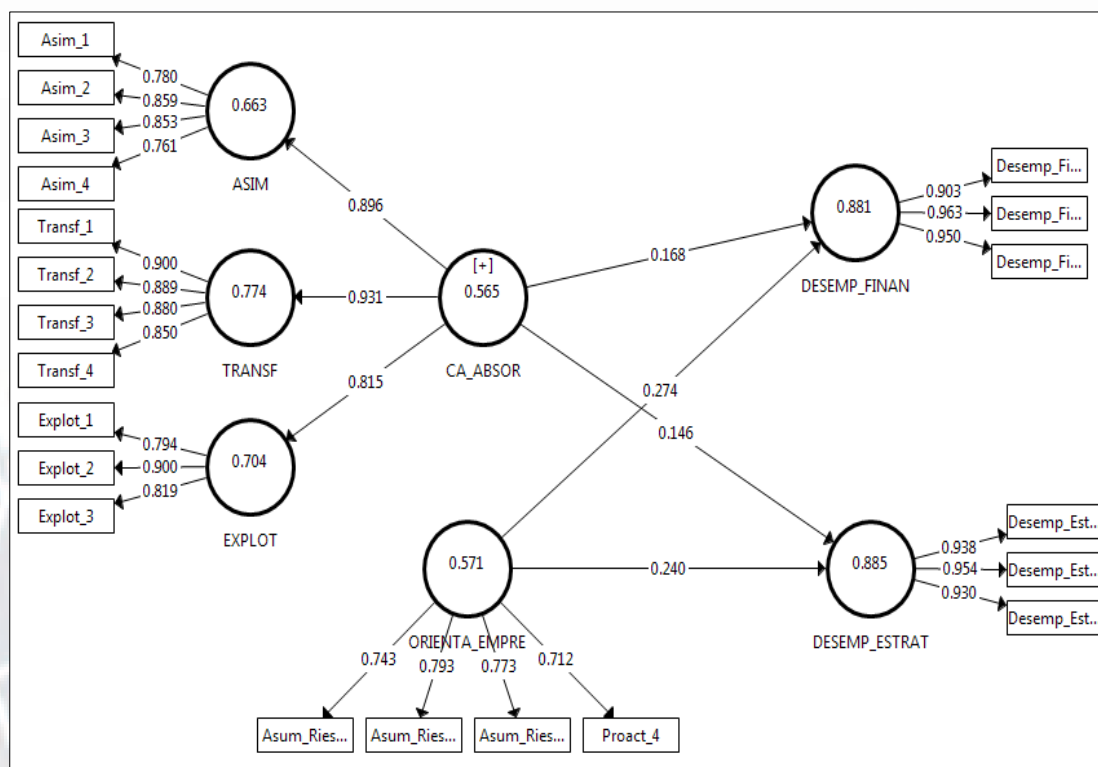


Figura 4. Modelo de medición con mejor ajuste a los datos

Por medio del criterio de Fornell y Larcker, se demuestra que la raíz cuadrada de la varianza extraída de los variables latentes que se relacionan en el modelo estructural es mayor que la correlación con los otros factores del modelo estructural. De acuerdo a los datos obtenidos, se confirma la validez discriminante de los factores del modelo según el criterio de cargas cruzadas y de Fornell y Larcker. En la Tabla 13, se presenta el análisis de la validez discriminante siguiendo el criterio de Fornell y Larcker.

Tabla 13

*Validez Discriminante Criterio Fornell-Larcker*

	ASIM	CA_A BSOR	DESEMP_ ESTRAT	DESEMP_ FINAN	EXPLOT	ORIENTA_ EMPRE	TRANSF
ASIM	.814						
CA_ABSOR	.906	.769					
DESEMP_ESTRAT	.255	.268	.941				
DESEMP_FINAN	.273	.311	.823	.939			
EXPLOT	.613	.798	.309	.303	.895		
ORIENTA_EMPRE	.385	.478	.312	.356	.478	.756	
TRANSF	.752	.937	.194	.271	.663	.442	.880

**Estimación del Modelo Estructural**

Una vez confirmada la confiabilidad de los constructos reflectivos del modelo, por medio de la estimación y evaluación del modelo de medición por AFC, se procedió a la estimación del modelo estructural por PLS-SEM. Por medio de la estimación del modelo estructural, se pudo contrastar las hipótesis del diagrama de ruta subyacente al modelo conceptual. Con ello, se pudo concluir si las hipótesis pudieron ser empíricamente confirmadas para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador.

Como primer paso para la evaluación del modelo estructural, se evaluó la colinealidad de las variables por medio de la evaluación del Factor de la Inflación de la Varianza (VIF). Si el valor VIF es mayor a cinco, existe evidencia de colinealidad entre los factores o variables, por lo que se podría considerar eliminar, unir o crear constructo de orden superior para tratar el problema de colinealidad (Hair et al., 2012). La importancia del diagnóstico de la colinealidad previo a la estimación de

modelos de ecuaciones estructurales por PLS, radica que al igual que en el caso de las regresiones múltiples, la estimación de coeficientes de camino por mínimos cuadrados ordinarios, podrían tener sesgos por la colinealidad con los constructos predictores (Hair et al., 2014).

### **Evaluación de colinealidad.**

Para evaluar la colinealidad del modelo estructural, se calculó el estadístico de factor de inflación de la varianza (VIF), el cual tiene un rango de tolerancia de entre .20 a 5.00 para los constructos predictivos. En la Tabla 14, se presenta el análisis de colinealidad por factores siguiendo el criterio de factor de inflación de varianza.

Tabla 14

*Valores Factores de Inflación de la Varianza VIF por Factores*

	ASIM	DESEMP_ESTRAT	DESEMP_FINAN	EXPLOT	TRANSF
CA_ABSOR	1.000	1.297	1.297	1.000	1.000
ASIM					
EXPLOT					
TRANSF					
ORIENTA_EMPRE		1.297	1.297		
DESEMP_ESTRAT					
DESEMP_FINAN					

*Nota:* Valores críticos entre .20 y 5.0

Los valores VIF entre los factores del modelo, no evidenciaron problemas de colinealidad. Sin embargo, en la evaluación de la colinealidad, por medio del valor VIF entre las variables observables, se evidenció problemas de colinealidad en las variables Desemp\_Estra\_2 y Desemp\_Finan\_2 con valores 5.506 y 6.122, los cuales son mayores al valor crítico aceptado de cinco. En el Apéndice H, se presenta el

análisis de colinealidad por variables observables siguiendo el criterio de factor de inflación de varianza.

Siguiendo lo sugerido por Hair et al. (2014) ante la evidencia de problemas de colinealidad, se puede considerar la eliminación de las variables para resolver los problemas de colinealidad. Ante esta situación, se decidió eliminar la variable Desemp\_Estra\_2 del factor desempeño estratégico exportador y la variable Desemp\_Finan\_2 del factor desempeño financiero exportador. Luego, se calculó nuevamente el valor VIF, encontrando que por medio de la eliminación las variables observables antes mencionadas, se pudo solucionar el problema de colinealidad. En el Apéndice I, se presenta el análisis de factor de inflación de varianza luego de haber corregido el problema de colinealidad entre variables observables.

Por otro lado, pese a la eliminación de las variables se mantuvo una alta consistencia interna de los factores de desempeño estratégico exportador y desempeño financiero exportador. Además, por la eliminación de las variables que reportan colinealidad, se logró una mejora en los valores AVE en los factores desempeño estratégico exportador y desempeño financiero exportador, tal como se muestra en la Tabla 15.

Una vez eliminado las variables observables que evidenciaron colinealidad, se evaluó la confiabilidad de los factores, manteniendo una alta consistencia interna medida por su confiabilidad compuesta y por el Alfa de Cronbach, por tanto se logró resolver el problema de colinealidad sin que esto afecte la confiabilidad de la escala. Luego, se procedió a estimar el modelo estructural por medio del algoritmo PLS, por medio del paquete estadístico SmartPLS versión 3.

Tabla 15

*Confiabilidad y Varianza Extraída*

	Alfa de Cronbach	Rho_A	Confiabilidad Compuesta	Varianza Extraída Media (AVE)
CA_ABSOR	.922	.924	.935	.591
ASIM	.829	.834	.887	.663
EXPLOT	.751	.751	.889	.801
TRANSF	.903	.904	.932	.774
ORIENTA_EMPRE	.771	.766	.843	.574
DESEMP_ESTRAT	.875	.875	.941	.889
DESEMP_FINAN	.864	.911	.935	.879

**Estimación del modelo estructural por PLS-SEM.**

Después de solucionar el problema de colinealidad entre las variables observables, se procedió a contrastar las hipótesis del modelo estructural. La estimación del modelo estructural, por medio de SmartPLS, permite obtener coeficientes de regresiones estandarizados con valores entre -1 y 1. Los valores de coeficientes estandarizados con valores cercanos a cero no son estadísticamente significativos. Mientras que para Hair et al. (2014) los valores de las cargas de regresión con valores mayores a .2 explican de manera significativa a las variables endógenas. En la Figura 5, se indica los resultados de la estimación del modelo estructural luego de resolver el problema de colinealidad.

Para tomar decisiones objetivas para el contraste de las hipótesis y mejorar la interpretación de los coeficientes de regresión, se sugiere evaluar la significancia de

las variables exógenas del modelo por medio de la evaluación del valor de  $p$  de las relaciones. Para ello, SmartPLS versión 3 permite estimar el modelo por medio de *bootstrapping*, con el cual se puede obtener los valores para la prueba t-Student para cada indicador.

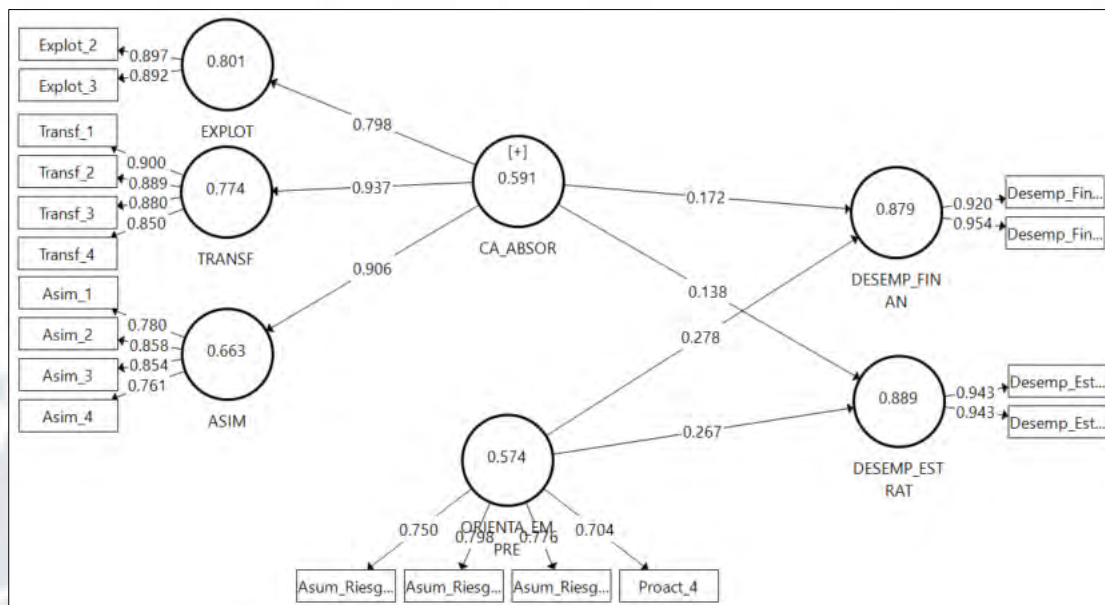


Figura 5. Modelo estimado luego de resolver el problema de colinealidad

Por medio de la estimación modelo estructural por medio del algoritmo PLS y por *bootstrapping* con cinco mil submuestras, se pudo confirmar que el desempeño financiero exportador de las pymes exportadoras de Ecuador es explicado de manera significativa y positiva por la capacidad de absorción y por la orientación emprendedora, con un nivel de significancia de .05.

Además, se pudo confirmar las hipótesis en que la capacidad de absorción y la orientación emprendedora influyen de manera significativa y positiva al desempeño financiero exportador de las pymes ecuatorianas con un valor  $p < .05$ . En la Tabla 16, se presentan los resultados de la estimación del modelo estructural por *bootstrapping*.



Tabla 16

*Estimación del Modelo por Bootstrapping*

	Original	Sample	Standard	T	P
	Sample	Mean	Deviation	Statistics	Values
CA_ABSOR -> ASIM	.906	.904	.022	41.533	.000**
CA_ABSOR -> TRANSF	.937	.936	.012	77.185	.000**
CA_ABSOR -> EXPLOT	.798	.794	.047	16.951	.000**
CA_ABSOR -> DESEMP_ESTRAT	.138	.131	.070	1.966	.049**
CA_ABSOR -> DESEMP_FINAN	.172	.165	.062	2.799	.005**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_ESTRAT	.267	.292	.078	3.422	.001**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_FINAN	.278	.301	.072	3.876	.000**

*Nota:* \*\*  $p > .05$ . Estimación con cinco mil submuestras.

**Evaluación de la calidad del modelo.**

Luego de confirmar las hipótesis del modelo estructural, se procedió a evaluar la calidad predictiva del modelo estimado. Para ello, se evaluó el coeficiente de determinación  $R^2$ , el cual es una medida de la capacidad de predicción de las variables exógenas en las endógenas y corresponde al cuadrado de las correlaciones entre las variables exógenas con las endógenas del modelo. De acuerdo a los resultados obtenidos, el coeficiente de determinación  $R^2$  del modelo fue .125 para el desempeño estratégico exportador y .152 para desempeño financiero exportador para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador.

Para Hair et al. (2014) es difícil definir valores críticos para el coeficiente de determinación  $R^2$ , ya que este dependerá de la complejidad del modelo y de la disciplina de investigación. Dado que el desempeño exportador de las pymes ha sido poco investigado en países latinoamericanos, desde la perspectiva de recursos y

capacidades estratégicas, los resultados permiten extender el conocimiento del desempeño exportador de las pymes pese a haber obtenido un coeficiente de determinación relativamente bajo.

### **Efecto tamaño $f^2$ .**

Se sugiere no evaluar la calidad de un modelo únicamente basado en el coeficiente de determinación  $R^2$ , ya que se podría mejorar el  $R^2$  incluyendo otras variables al modelo, lo cual afectaría su parsimonia (Hair et al., 2012). Por ello, se recomienda analizar otros estadísticos para la evaluación de la calidad del modelo, entre los cuales está el efecto tamaño  $f^2$ , la relevancia predictiva  $Q^2$ .

El  $f^2$  corresponde al cambio en el  $R^2$  del modelo ante la eliminación de un constructo exógeno, lo que permite evaluar si la eliminación de un constructo tiene un efecto significativo en el constructo endógeno (Hair et al., 2012). Los valores de  $f^2$  de .02, .15 y .35 indican un efecto pequeño, mediano y alto del constructo exógeno en el constructo endógeno.

Tabla 17

#### *Criterio de Calidad de Estimación $f^2$*

	DESEMP_ESTRAT	DESEMP_FINAN
CA_ABSOR	0,017	0,027
ORIENTA_EMPRE	0,063	0,071

Con los resultados obtenidos del  $f^2$ , se puede concluir que la capacidad de absorción como constructo reflectivo de segundo orden y la orientación emprendedora como constructo reflectivo unidimensional tienen un efecto significativo pero

pequeño en el desempeño estratégico y financiero exportador de las pymes ecuatorianas. Sin embargo, la orientación emprendedora tiene una mayor capacidad predictiva que la capacidad de absorción para explicar el desempeño estratégico y financiero exportador para las pymes ecuatorianas. En la Tabla 17, se presenta el análisis del criterio de calidad de estimación  $f^2$ .

### **Relevancia predictiva $Q^2$ .**

Luego del análisis del  $R^2$  y  $f^2$ , para evaluar la relevancia predictiva del modelo, se realizó la prueba  $Q^2$  de Stone-Geisser. En modelos de ecuaciones estructurales, el valor  $Q^2$  evalúa la relevancia predictiva de los caminos del modelo estructural hacia las variables endógenas (Hair et al., 2012). Los valores de  $Q^2$  de .02, .15 y .35 indican como los constructos exógenos tienen un bajo, medio y alto poder predictivo en cierto constructo endógeno. El valor  $Q^2$  de Stone-Geisser puede ser obtenido por el procedimiento de Blidfolding, en el cual se indica la relevancia predictiva de un constructo exógeno en una variable latente endógena (Kwong & Kay, 2013).

De acuerdo a los resultados obtenidos de la estimación de Blidfolding, el valor del  $Q^2$  es .089 para el desempeño estratégico exportador y .113 para el desempeño exportador financiero. Con ello, se puede concluir que las dimensiones capacidad de absorción y orientación emprendedora tienen un bajo poder predictivo en el desempeño exportador estratégico y financiero de las pymes ecuatorianas.

Como conclusión, por medio de la estimación del modelo estructural se ha podido probar las hipótesis del presente estudio. Sin embargo, la capacidad predictiva del modelo es baja según el análisis de coeficiente de determinación  $R^2$ , el efecto tamaño  $f^2$  y la relevancia predictiva  $Q^2$ . Por medio de la estimación del modelo

estructural, se pudo comprobar el bajo nivel de predictibilidad de la capacidad de absorción y la orientación emprendedora en el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas.

La literatura sugiere que para poder profundizar en los resultados, se analice la heterogeneidad del modelo por medio de la inclusión de variables moderadoras (Hair et al., 2012). Para el análisis de la influencia de las variables moderadoras, se evaluó el efecto moderador del tamaño de la pyme, experiencia exportadora, cobertura internacional e intensidad exportadora.

### **Análisis de Heterogeneidad del Modelo**

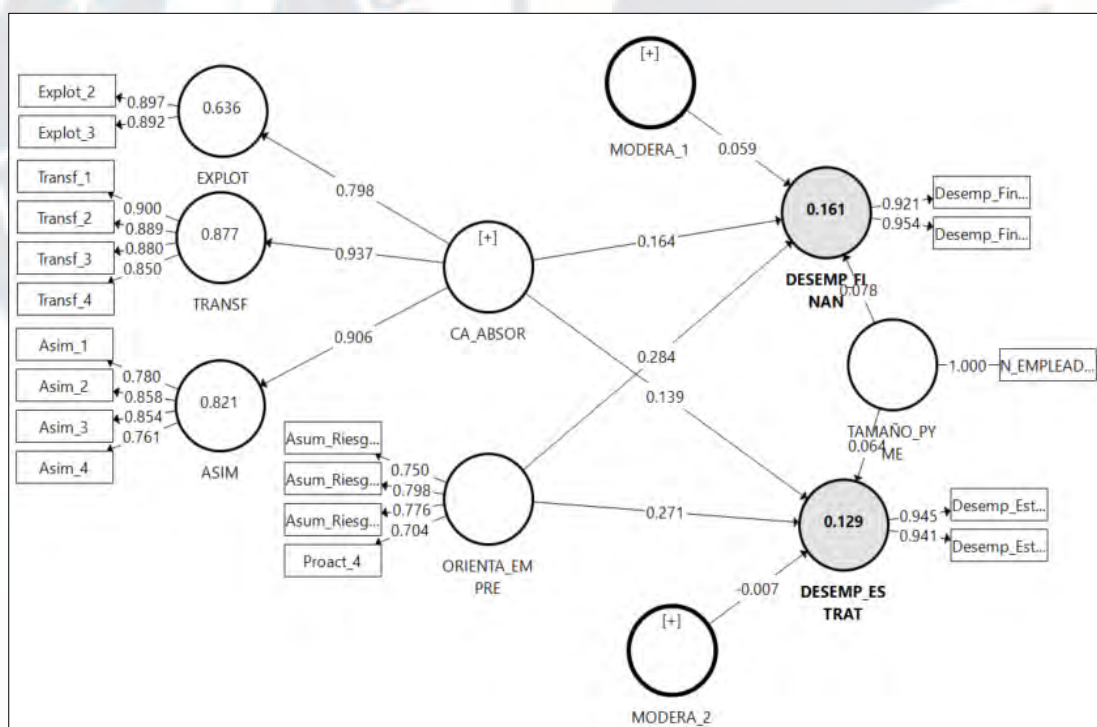
Para poder evaluar la heterogeneidad del modelo de desempeño exportador, se han incluido variables moderadoras para poder explorar la intensidad de las relaciones entre los factores exógenos y endógenos. Las variables moderadoras que han sido incluidas en este estudio son: (a) tamaño de la empresa; (b) experiencia exportadora; (c) intensidad exportadora y (d) cobertura internacional. A continuación, se analizará el efecto de cada una de las variables moderadoras en el modelo.

#### **Efecto moderador del tamaño de empresa.**

Se evaluó el efecto moderador del tamaño de la pyme en la relación entre capacidad de absorción y el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas. Como resultado de la estimación, realizada por PLS-SEM, se obtuvo bajos valores de coeficientes estandarizados de la variable moderadora, lo cual sugiere una influencia moderadora no significativa correspondiente al tamaño de la pyme exportadora.

En la Figura 6, se presenta los resultados de la estimación del modelo que incluye el efecto moderador del tamaño de empresa en la relación entre la capacidad

de absorción y el desempeño exportador. Para poder confirmar la significancia de las variables moderadoras, se estimó el modelo por medio de *bootstrapping* con cinco mil submuestras, confirmando que el tamaño de la pyme, medido por el número de empleados, no tiene una relación significativa en el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas. Además, se concluye que el tamaño de la empresa no tiene un efecto moderador significativo, entre las variables de capacidad de absorción con el desempeño financiero y estratégico de las pymes exportadoras. En la Tabla 18, se presentan los resultados de la estimación del efecto moderador del tamaño de la empresa en la relación entre capacidad de absorción y desempeño exportador.



**Figura 6.** Estimación del efecto moderador del tamaño de la empresa en la relación entre capacidad de absorción y desempeño exportador

La variable MODERA\_1 corresponde al efecto moderador del tamaño de la empresa en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño financiero exportador de las pymes ecuatorianas. Por otro lado, la variable MODERA\_2

corresponde al efecto moderación del tamaño de la empresa en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño estratégico exportador de las pymes ecuatorianas.

Tabla 18

*Efecto Moderador del Tamaño de la Empresa CA\_ABSOR-DEMP*

	Original	Sample	Standard	T	P
	Sample	Mean	Deviation	Statistics	Values
CA_ABSOR -> ASIM	.906	.905	.022	42.113	.000**
CA_ABSOR -> EXPLOT	.798	.795	.046	17.376	.000**
CA_ABSOR -> TRANSF	.937	.936	.012	79.035	.000**
CA_ABSOR -> DESEMP_ESTRAT	.139	.133	.074	2.866	.062*
CA_ABSOR -> DESEMP_FINAN	.164	.166	.065	2.516	.012**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_ESTRAT	.271	.297	.078	3.488	.000**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_FINAN	.284	.300	.073	3.889	.000**
<b>TAMAÑO_PYME -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>.064</b>	<b>.064</b>	<b>.058</b>	<b>1.109</b>	<b>.267</b>
<b>TAMAÑO_PYME -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>.078</b>	<b>.072</b>	<b>.055</b>	<b>1.425</b>	<b>.154</b>
<b>MODERA_1 -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>.059</b>	<b>-.023</b>	<b>.115</b>	<b>.512</b>	<b>.609</b>
<b>MODERA_2 -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>-.007</b>	<b>-.007</b>	<b>.062</b>	<b>.106</b>	<b>.916</b>

Nota: \*\*  $p < .05$ ; \*  $p < .1$ . Estimación con cinco mil submuestras.

Se evaluó el efecto moderador del tamaño de la pyme en la relación de entre la orientación emprendedora y el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas. La estimación se realizó por medio de PLS obtenido un coeficiente estandarizado -.140 en el efecto moderador del tamaño de la empresa en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño estratégico. En la Figura 7, se presenta los resultados de la estimación del modelo que incluye el efecto

moderador del tamaño de empresa en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño exportador.

Para poder confirmar la significancia de la variable MODERA\_4, se estimó el modelo por medio de bootstrapping con cinco mil submuestras, confirmando que el tamaño de la pyme, medido por el número de empleados, no tiene una relación significativa en el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas. Sin embargo, el tamaño de la empresa si tiene un efecto moderador significativo en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño estratégico exportador con un valor de  $p=.017$ .

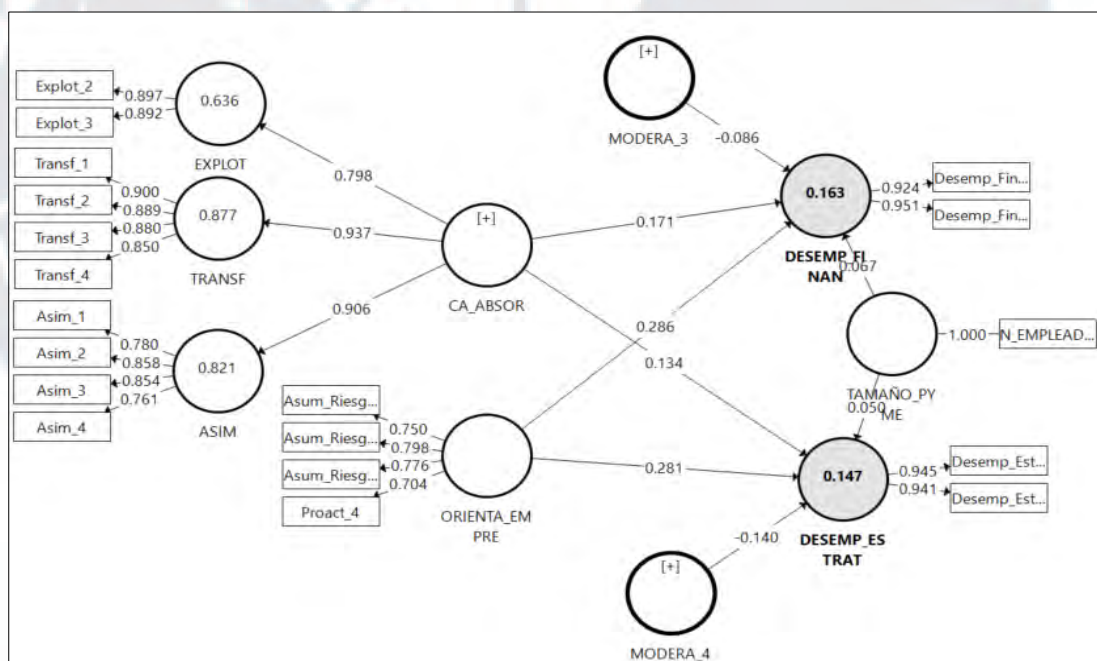


Figura 7. Estimación del efecto moderador del tamaño de la empresa en la relación entre orientación emprendedora y desempeño exportador

El coeficiente de la variable MODERA\_4 es -.14, con lo cual se puede concluir que la orientación emprendedora tiene una mayor influencia en el desempeño estratégico en las pymes de menor tamaño, medidas por su número de empleados. En la Tabla 19, se presentan los resultados de la estimación del efecto moderador del



tamaño de la empresa en la relación entre orientación emprendedora y desempeño exportador.

Tabla 19

	Original	Sample	Standard	T	P
	Sample	Mean	Deviation	Statistics	Values
CA_ABSOR -> ASIM	.906	.905	.021	42.403	.000**
CA_ABSOR -> EXPLOT	.798	.793	.047	16.939	.000**
CA_ABSOR -> TRANSF	.937	.936	.012	79.070	.000**
CA_ABSOR -> DESEMP_ESTRAT	.134	.127	.070	1.899	.058*
CA_ABSOR -> DESEMP_FINAN	.171	.166	.060	2.833	.005**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_ESTRAT	.281	.303	.074	3.808	.000**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_FINAN	.286	.303	.073	3.904	.000**
<b>TAMAÑO_PYME -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>.050</b>	<b>.047</b>	<b>.052</b>	<b>.963</b>	<b>.335</b>
<b>TAMAÑO_PYME -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>.067</b>	<b>.066</b>	<b>.051</b>	<b>1.306</b>	<b>.192</b>
<b>MODERA_3 -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>-.086</b>	<b>-.089</b>	<b>.124</b>	<b>.695</b>	<b>.487</b>
<b>MODERA_4 -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>-.140</b>	<b>-.143</b>	<b>.059</b>	<b>2.379</b>	<b>.017**</b>

*Efecto Moderador del Tamaño de la Empresa en Relación OE\_ABSOR-DEMP*

*Nota:* Nivel de significancia .05. Estimación por *bootstrapping* con cinco mil submuestras.

### **Efecto moderador de la experiencia exportadora.**

Se incluyó a la experiencia exportadora como variable moderadora en el modelo estructural. Esta variable fue operacionalizada por medio del número de años desde que la pyme inicio a exportar. En la Figura 8, se presenta los resultados de la estimación del modelo que incluye el efecto moderador de la experiencia exportadora en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño exportador.

Por medio de la estimación del modelo, se encontró que la experiencia exportadora de la pyme no tiene un efecto significativo en el desempeño estratégico y financiero exportador de las pymes ecuatorianas. Por otro lado, tampoco tiene efecto moderador significativo entre la capacidad de absorción y el desempeño estratégico y financiero de las pymes exportadoras. Lo cual fue confirmado con la estimación por *bootstrapping* con cinco mil submuestras, utilizando como nivel de significancia .05. Con ello, se concluye que una mayor experiencia exportadora, no tiene un efecto moderador en relación entre la capacidad de absorción y el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas. En la Tabla 20, se presentan los resultados de la estimación del efecto moderador de la experiencia exportadora.

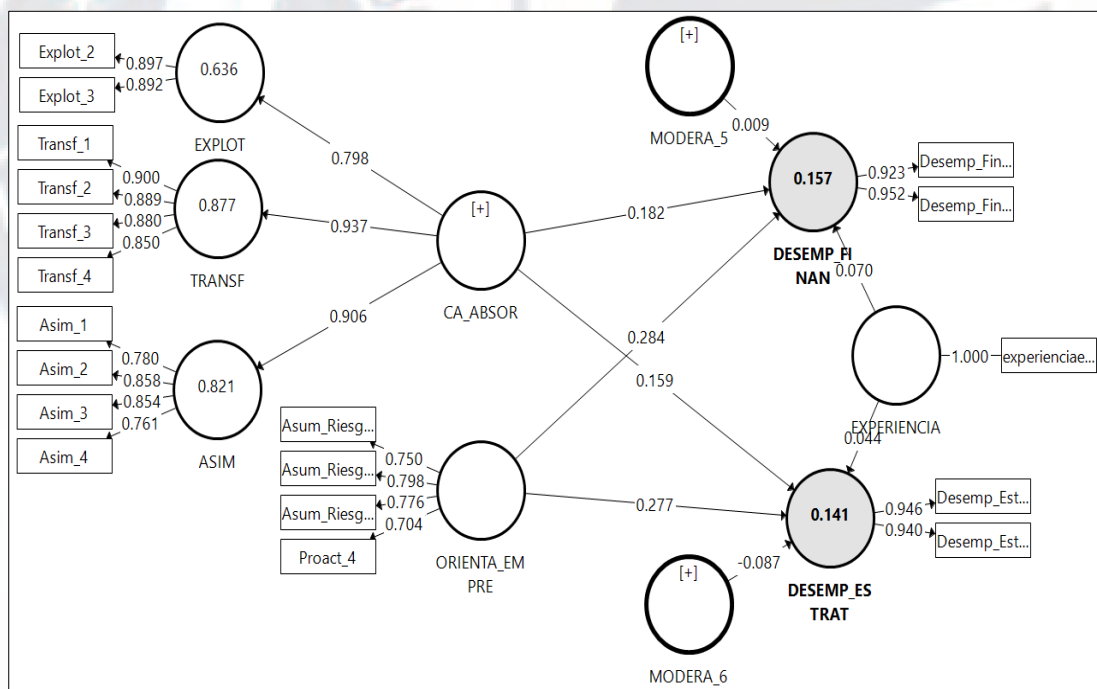


Figura 8. Estimación del efecto moderador de la experiencia exportadora en la relación entre la capacidad de absorción y desempeño exportador

Se evaluó el efecto moderador de la variable experiencia exportadora en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes exportadoras de Ecuador. En la Figura 9, se presenta los resultados de la estimación del modelo que incluye el efecto moderador de la

experiencia exportadora en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño exportador.

Tabla 20

*Efecto Moderador de la Experiencia Exportadora en Relación CAP\_ABSOR-DESEMP*

	Original Sample	Sample Mean	Standard Deviation	T Statistics	P Values
CA_ABSOR -> ASIM	.906	.905	.021	42.403	.000**
CA_ABSOR -> EXPLOT	.798	.794	.047	16.982	.000**
CA_ABSOR -> TRANSF	.937	.936	.012	76.879	.000**
CA_ABSOR -> DESEMP_ESTRAT	.159	.152	.073	2.163	.031**
CA_ABSOR -> DESEMP_FINAN	.182	.169	.064	2.857	.004**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_ESTRAT	.277	.299	.077	3.586	.000**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_FINAN	.284	.305	.074	3.852	.000**
<b>EXPERIENCIA -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>.044</b>	<b>.041</b>	<b>.085</b>	<b>.512</b>	<b>.609</b>
<b>EXPERIENCIA -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>.070</b>	<b>.055</b>	<b>.086</b>	<b>.806</b>	<b>.420</b>
<b>MODERA_5 -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>.009</b>	<b>-.049</b>	<b>.117</b>	<b>.080</b>	<b>.936</b>
<b>MODERA_6 -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>-.087</b>	<b>-.084</b>	<b>.146</b>	<b>.594</b>	<b>.552</b>

*Nota:* \*\*  $p < .05$ ; \*  $p < .1$ . Estimación por *bootstrapping* con cinco mil submuestras.

De los resultados obtenidos, se puede concluir que con un nivel de significancia de .05, que la experiencia exportador modera de manera significativa y negativa la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño estratégicos exportador de las pymes ecuatorianas con un valor  $p=.015$ . Con ello, se confirma que la relación entre orientación emprendedora y el desempeño estratégico exportador es más fuerte cuando la empresa tiene menos años en los mercados internacionales.

En la Tabla 21, se presentan los resultados de la estimación del efecto moderador de la experiencia exportadora en la relación entre la orientación emprendedora y desempeño exportador.

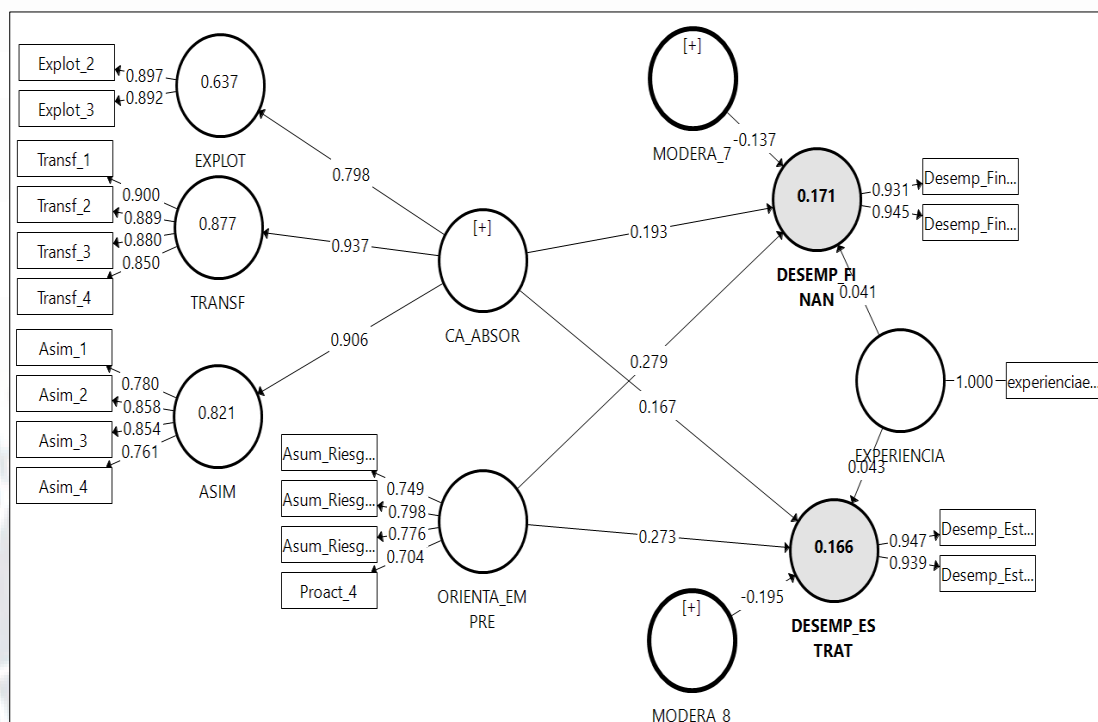


Figura 9. Estimación del efecto moderador de la experiencia exportadora en la relación entre la orientación emprendedora y desempeño exportador

Tabla 21

*Efecto Moderador de la Experiencia Exportadora en Relación OE-DESEMP*

	Original	Sample	Standard	T Statistics	P Values
	Sample	Mean	Deviation		
CA_ABSOR -> ASIM	.906	.905	.021	42.413	.000**
CA_ABSOR -> EXPLOT	.798	.795	.046	17.497	.000**
CA_ABSOR -> TRANSF	.937	.936	.012	78.417	.000**
CA_ABSOR -> DESEMP_ES TRAT	.167	.158	.069	2.397	.017**
CA_ABSOR -> DESEMP_FINAN	.193	.181	.062	3.110	.002**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_ES TRAT	.273	.292	.074	3.681	.000**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_FINAN	.279	.296	.072	3.856	.000**

EXPERIENCIA -> DESEMP_ESTRAT	.043	.039	.071	.605	.545
EXPERIENCIA -> DESEMP_FINAN	.041	.041	.072	.576	.564
MODERA_7 -> DESEMP_FINAN	-.137	-.176	.108	1.269	.204
MODERA_8 -> DESEMP_ESTRAT	-.195	-.233	.080	2.424	.015**

Nota: \*\*  $p < .05$ ; \*  $p < .1$ . Estimación por *bootstrapping* con cinco mil submuestras.

### Efecto moderador de la cobertura en mercados internacionales.

Se evaluó el efecto moderador de la cobertura en mercados internacionales en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño exportador. La cobertura en mercados internacionales fue operacionalizada por medio del número de países al que la pyme exporta actualmente. En la Figura 10, se presenta los resultados de la estimación del modelo que incluye el efecto moderador de la cobertura en mercados internacionales en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño exportador.

Se encontró que la cobertura en mercados internacionales tiene un efecto significativo y positivo en el desempeño financiero exportador. La cobertura en mercados internacionales no tiene un efecto moderador significativo en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas. En la Tabla 22, se presentan los resultados de la estimación del efecto moderador de cobertura en mercados internacionales en la relación entre la capacidad de absorción y desempeño exportador. Se encontró que la cobertura en mercados internacionales no tiene un efecto significativo en el desempeño exportador estratégico. Además, tampoco tuvo un efecto moderador significativo en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas.

En la Figura 11 y en la Tabla 23, se presenta los resultados de la estimación del modelo que incluye el efecto moderador de la cobertura en mercados internacionales en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño exportador.

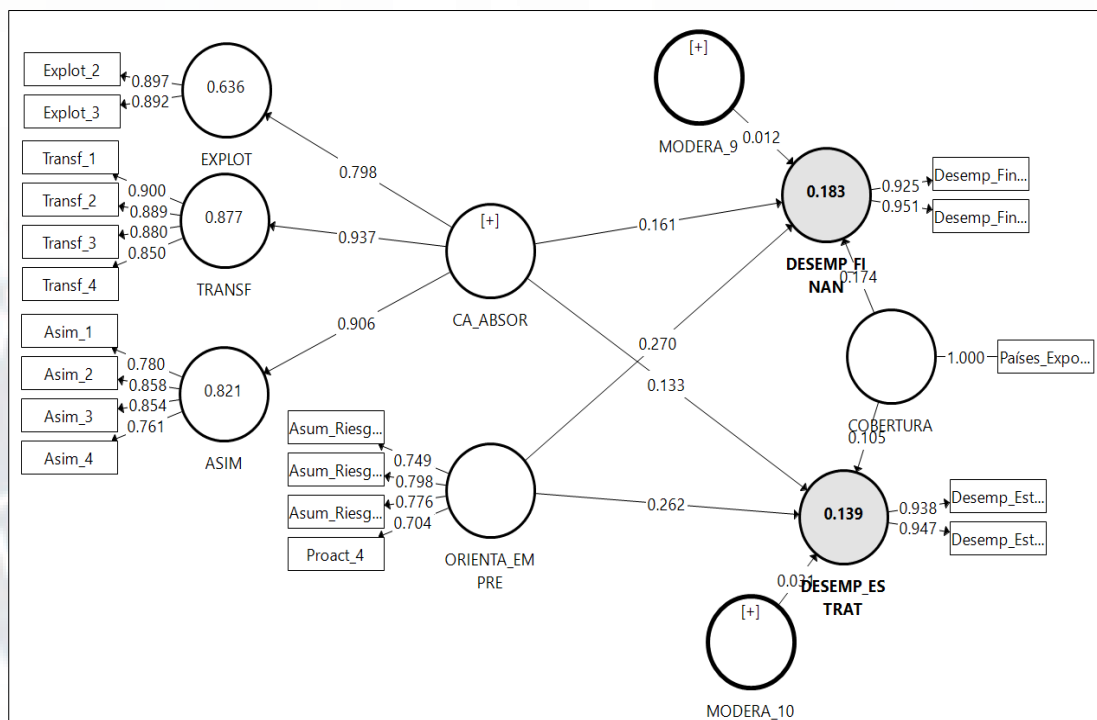


Figura 10. Estimación del efecto moderador de cobertura en mercados internacionales en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño exportador

Tabla 22

	Original	Sample	Standard	T Statistics	P
	Sample	Mean	Deviation		Values
CA_ABSOR -> ASIM	.906	.905	.022	41.762	.000**
CA_ABSOR -> EXPLOR	.798	.794	.047	16.987	.000**
CA_ABSOR -> TRANSF	.937	.935	.012	77.678	.000**
CA_ABSOR -> DESEMP_ES TRAT	.133	.120	.070	1.881	.060*
CA_ABSOR -> DESEMP_FINAN	.161	.146	.061	2.634	.008**

ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_ESTRAT	.262	.287	.076	3.455	.001**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_FINAN	.270	.291	.072	3.732	.000**
<b>COBERTURA -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>.105</b>	<b>.114</b>	<b>.071</b>	<b>1.490</b>	<b>.136</b>
<b>COBERTURA -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>.174</b>	<b>.206</b>	<b>.063</b>	<b>2.758</b>	<b>.006**</b>
MODERA_10 -> DESEMP_FINAN	.031	.036	.127	.241	.809
MODERA_9 -> DESEMP_ESTRAT	.012	-.052	.135	.090	.928

*Efecto Moderador de la Cobertura Internacional en Relación CA\_ABSOR-DESEMP*

Nota: \*\*  $p < .05$ ; \*  $p < .1$ . Estimación por bootstrapping con cinco mil submuestras.

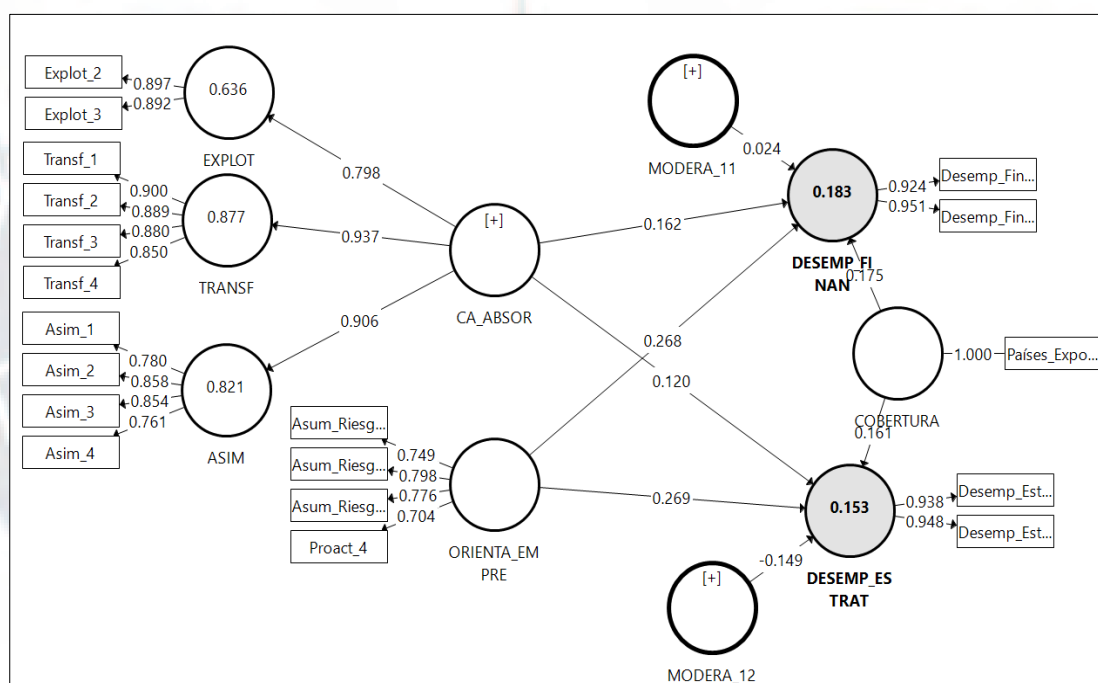


Figura 11. Estimación del efecto moderador de la cobertura en mercados internacionales en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño exportador

Tabla 23

*Efecto Moderador de la Cobertura Internacional en la Relación OE-DESEMP*

	Original	Sample	Standard	T Statistics	P
	Sample	Mean	Deviation		
CA_ABSOR -> ASIM	.906	.905	.022	41.917	.000**
CA_ABSOR -> EXPLOT	.798	.795	.047	16.994	.000**



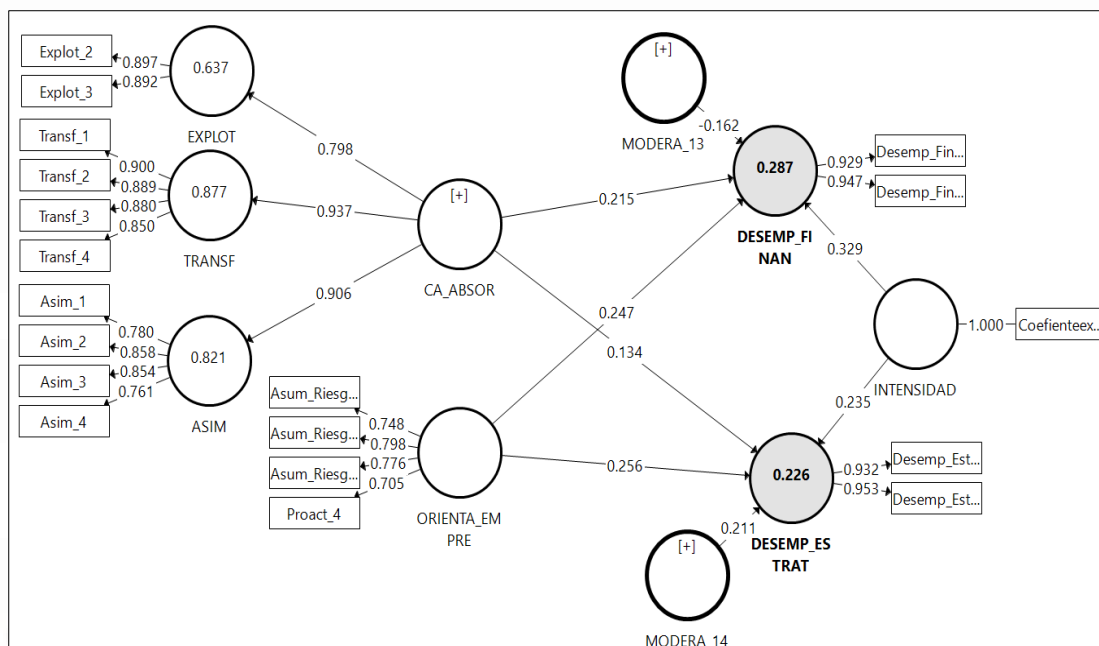
CA_ABSOR -> TRANSF	.937	.936	.012	77.331	.000**
CA_ABSOR -> DESEMP_ESTRAT	.120	.111	.072	1.671	.095*
CA_ABSOR -> DESEMP_FINAN	.162	.149	.063	2.548	.011**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_ESTRAT	.269	.293	.075	3.604	.000**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_FINAN	.268	.289	.072	3.698	.000**
<b>COBERTURA -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>.161</b>	<b>.142</b>	<b>.079</b>	<b>2.032</b>	<b>.042**</b>
<b>COBERTURA -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>.175</b>	<b>.203</b>	<b>.056</b>	<b>3.122</b>	<b>.002**</b>
<b>MODERA_11 -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>.024</b>	<b>-.070</b>	<b>.130</b>	<b>.183</b>	<b>.855</b>
<b>MODERA_12 -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>-.149</b>	<b>-.095</b>	<b>.158</b>	<b>.940</b>	<b>.347</b>

Nota: \*\*  $p < .05$ ; \*  $p < .1$ . Estimación por *bootstrapping* con cinco mil submuestras.

### Efecto moderador de la intensidad exportadora.

Se incluyó el efecto moderador de la intensidad exportadora en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño estratégico y financiero exportador de las pymes ecuatorianas. La intensidad exportadora, fue operacionalizada por medio del coeficiente exportador el cual es el resultado de dividir el total de las exportaciones entre el total de las ventas durante un año particular.

Se encontró que la variable intensidad exportadora influencia de manera significativa al desempeño financiero y estratégico exportador, con un nivel de significancia de .001. Sin embargo, no tienen un efecto moderador significativo en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas.



*Figura 12 . Estimación del efecto moderador de la intensidad exportadora en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño exportador*

En la Figura 12, se presenta los resultados de la estimación del modelo que incluye el efecto moderador de la intensidad exportadora en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño exportador. En la Tabla 24, se presentan los resultados de la estimación del efecto moderador de intensidad exportadora en la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño exportador.

Tabla 24

*Efecto Moderador de Intensidad Exportadora en Relación CA\_ABSOR-DESEMP*

	Original	Sample	Standard	T	P
	Sample	Mean	Deviation	Statistics	Values
CA_ABSOR -> ASIM	.906	.905	.021	42.603	.000**
CA_ABSOR -> EXPLOT	.798	.794	.047	17.134	.000**
CA_ABSOR -> TRANSF	.937	.936	.012	78.781	.000**
CA_ABSOR -> DESEMP_ESTRAT	.134	.143	.078	1.719	.086*
CA_ABSOR -> DESEMP_FINAN	.215	.190	.068	3158	.002**

ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_ESTRAT	.256	.265	.074	3.466	.001**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_FINAN	.247	.270	.068	3.634	.000**
<b>INTENSIDAD -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>.235</b>	<b>.230</b>	<b>.055</b>	<b>4.239</b>	<b>.000**</b>
<b>INTENSIDAD -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>.329</b>	<b>.326</b>	<b>.049</b>	<b>6.772</b>	<b>.000**</b>
MODERA_13 -> DESEMP_FINAN	-.162	-.075	.171	.948	.343
MODERA_14 -> DESEMP_ESTRAT	.211	.007	.221	.953	.340

Nota: \*\*  $p < .05$ ; \*  $p < .1$ . Estimación por *bootstrapping* con cinco mil submuestras.

Se encontró que la variable intensidad exportadora influencia de manera significativa al desempeño financiero y estratégico exportador. Pese a ello, no tiene un efecto moderador entre la orientación emprendedora y el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas. En la Figura 13 y Tabla 25, se presentan los resultados de la estimación del modelo que incluye el efecto moderador de la intensidad exportadora en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño exportador.

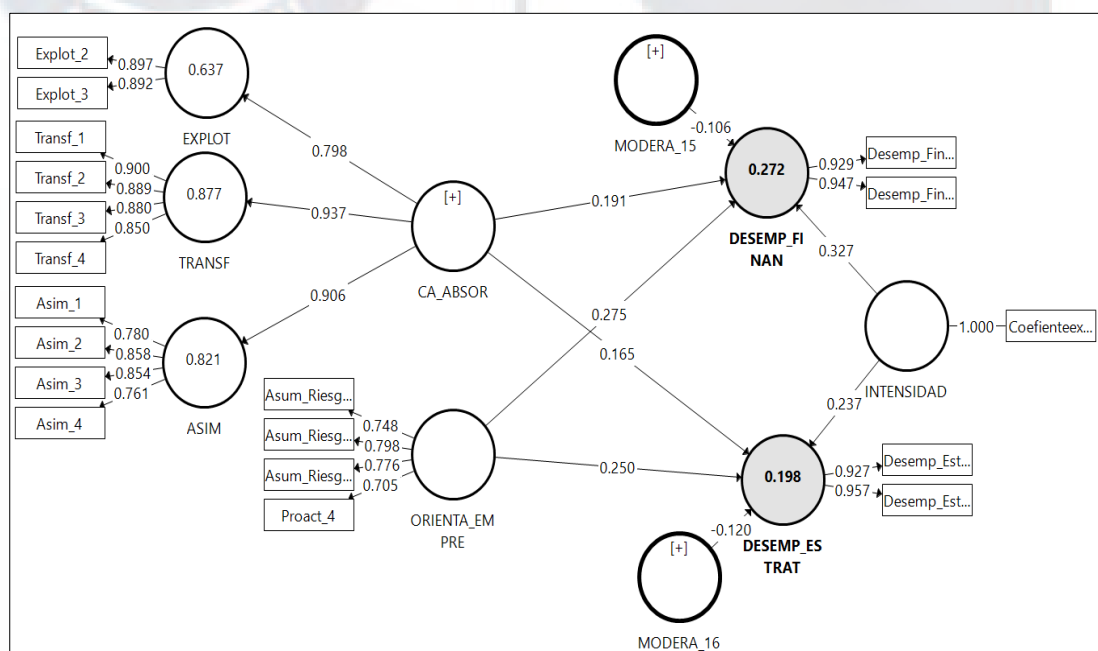


Figura 13. Estimación del efecto moderador de la intensidad exportadora en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño exportador

Tabla 25

*Efecto Moderador de Intensidad Exportadora en la Relación OE-DESEMP*

	Original l Sample	Sample Mean	Standard Deviation	T Statistics	P Values
CA_ABSOR -> ASIM	.906	.905	.022	41.827	.000**
CA_ABSOR -> EXPLOT	.798	.793	.046	17.183	.000**
CA_ABSOR -> TRANSF	.937	.935	.012	77.612	.000**
CA_ABSOR -> DESEMP_ESTRAT	.165	.150	.068	2408	.016**
CA_ABSOR -> DESEMP_FINAN	.191	.180	.059	3.249	.001**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_ESTRAT	.250	.270	.075	3.330	.001**
ORIENTA_EMPRE -> DESEMP_FINAN	.275	.292	.073	3.762	.000**
<b>INTENSIDAD -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>.237</b>	<b>.231</b>	<b>.055</b>	<b>4.292</b>	<b>.000**</b>
<b>INTENSIDAD -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>.327</b>	<b>.323</b>	<b>.048</b>	<b>6.789</b>	<b>.000**</b>
<b>MODERA_15 -&gt; DESEMP_FINAN</b>	<b>-.106</b>	<b>-.123</b>	<b>.106</b>	<b>1.005</b>	<b>.315</b>
<b>MODERA_16 -&gt; DESEMP_ESTRAT</b>	<b>-.120</b>	<b>-.065</b>	<b>.159</b>	<b>.752</b>	<b>.452</b>

Nota: \*\*  $p < .05$ ; \*  $p < .1$ . Estimación por *bootstrapping* con cinco mil submuestras.

Coincidiendo con estudios previos el tamaño de la pyme no tiene una influencia significativa en el desempeño exportador. Además, tampoco modera la relación entre la capacidad de absorción y el desempeño financiero exportador de las pymes ecuatorianas. Esto se debería a que el tamaño de la empresa no influye en el manejo del conocimiento obtenido por fuentes externas para la identificación y explotación de oportunidades de corto plazo en mercados internacionales.

Por otro lado, el tamaño de las pymes tiene una influencia moderadora negativa entre la orientación emprendedora y el desempeño estratégico exportador de las pymes ecuatorianas. Sin embargo, su coeficiente es negativo lo cual indica que las empresas de menor tamaño tienen un comportamiento más arriesgado y proactivo frente a las acciones de la competencia lo cual les ha permitido mejorar su posición en los mercados internacionales. Esto se podría deber al menor compromiso de recursos

en sus actividades de exportación ya que al tener un menor tamaño las pymes exportadoras se pueden ajustar rápidamente a los cambios en los mercados internacionales.

Con respecto a la experiencia exportadora de las pymes, se encontró que los años de operación en mercados internacionales no tienen una influencia significativa en el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas.

Además, la experiencia exportadora no tiene un efecto moderador significativo entre la capacidad de absorción y el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas. Por ello, se puede decir que la experiencia en mercados internacionales no contribuye a mejorar la gestión del conocimiento, obtenido por fuentes externas, para la búsqueda y explotación de oportunidades de mercados que conlleven a mayores ventas por exportaciones o que estas sean más rentables.

La experiencia en mercados internacionales tiene un efecto moderador negativo y significativo entre la orientación emprendedora y el desempeño estratégico de las pymes exportadoras de Ecuador. Con ello, las empresas con menos años en los mercados internacionales tienen un comportamiento más proactivo y asumen más riesgos, comparado con las pymes con mayor experiencia en mercados internacionales, lo cual les ha permitido mejorar su competitividad y aumentar su cuota en mercados internacionales. Esto se debería a que el tipo de industrias consideradas no tradicionales, suelen ser más competitivas y con mayor grado de diferenciación en sus productos lo que requiere tomar acciones audaces y arriesgadas en el mercado.

La cobertura en mercados internacionales, tuvo una influencia significativa y positiva en el desempeño financiero y estratégico de las pymes exportadoras. Con

ello, se demuestra que las pymes que lograron diversificar sus mercados lograron ventas por exportación más rentables y de rápido crecimiento, lo cual les permitió mejorar su cuota y su competitividad en mercados internacionales.

Se encontró que la relación entre capacidad de absorción con el desempeño financiero y estratégico exportador no es moderada de manera significativa por la cobertura de la pyme en mercados internacionales. Con ello, la gestión del conocimiento obtenido por fuentes externas para la búsqueda y explotación de oportunidades en mercados internacionales, no se ve mejorada por el hecho de que la pyme esté presente en más mercados. Además, se concluye que el desempeño financiero y estratégico exportador no es mayor en las pymes de alto comportamiento emprendedor y que reportan una mayor cobertura en mercados internacionales.

Respecto a la intensidad exportadora, se encontró que las empresas que tienen a las exportaciones como su mayor fuente de ingresos, lograron mayores niveles de desempeño financiero y estratégico exportador para el caso de las pymes ecuatorianas. Con lo cual, las empresas con mayor enfoque internacional han logrado mejorar la rentabilidad de exportaciones, mejorar su posición competitiva y la cuota en mercados internacionales. Sin embargo, la intensidad de la relación entre la capacidad de absorción con el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas no se ve mejorada por el hecho de que la pyme tenga como mayor fuente de ingresos a las ventas por exportaciones. Con ello, pese a que las pymes han logrado diversificar sus mercados existe evidencia de que sus esfuerzos se concentran en pocos mercados sobre los cuales pueden considerar de alta rentabilidad o con mayores posibilidades de mejorar su posición competitiva.

Los resultados además demuestran que la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño exportador no mejora por el hecho de que una pyme tenga una mayor cobertura internacional. Es decir, que el desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas no se ve mejorado por el hecho de que las pymes de alta orientación emprendedora tengan una alta intensidad exportadora.





## Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones

### Conclusiones

El conocimiento sobre mercados internacionales es considerado un recurso estratégico para la identificación de oportunidades en mercados internacionales. Para el caso de las pymes, la principal fuente de conocimiento sobre mercados internacionales tiene un origen no experiencial por medio de la interacción con las redes o por el acceso a información secundaria sobre la industria y el mercado. Desde la perspectiva de recursos y capacidades de la administración estratégica, el conocimiento sobre mercados internacionales es una condición necesaria pero no suficiente para la identificación y explotación de oportunidades en mercados internacionales.

Las empresas que logran desarrollar capacidades dinámicas para la gestión y explotación de recursos tienen altos niveles de desempeño y logran ventajas competitivas sostenibles. Por ello, en la presente investigación se propone un modelo conceptual que explica el desempeño exportador por medio de las capacidades dinámicas para la gestión de conocimiento obtenido por fuentes externas y el comportamiento emprendedor para la explotación de oportunidades en mercados internacionales.

Por la complejidad y amplitud del desempeño exportador, la presente investigación estudia los determinantes del desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes. Se considera relevante estudiar las dimensiones financiera y estratégica del desempeño exportador de las pymes ya que una no necesariamente implica a la otra. En esta investigación, se tomó como unidad de análisis a las pymes exportadoras de Ecuador, ya que, por sus características particulares, su estudio

contribuye al conocimiento de capacidades dinámicas y desempeño exportador por medio del refinamiento de constructos y el contraste de las hipótesis de influencia. Por medio de la estimación de las hipótesis del modelo conceptual, se confirmó la influencia significativa y positiva de la capacidad de absorción y la orientación emprendedora en el logro de altos niveles de desempeño financiero y estratégico exportador de pymes de Ecuador.

Para las pymes exportadoras de Ecuador, la capacidad de absorción, implica la capacidad de asimilar, transformar y explotar conocimiento obtenido por fuentes externas a la empresa. Para el caso de las pymes ecuatorianas, la capacidad de gestionar el conocimiento obtenido por fuentes externas no implica la capacidad de adquisición del conocimiento externo. Es decir, que la búsqueda de información sobre la industria, no representa una capacidad estratégica para la gestión de conocimiento externo. Además, la comunicación ágil del nuevo conocimiento entre las unidades de la organización contribuye al desarrollo de capacidad de absorción del conocimiento externo.

Las pymes exportadoras de Ecuador, tienen la capacidad de transformar el conocimiento obtenido por fuentes externas por medio de la organización y vinculación del nuevo conocimiento con el conocimiento existente en la empresa. Por medio de la capacidad de transformar el conocimiento obtenido por fuentes externas, las pymes exportadoras logran utilizar ese conocimiento en sus actividades cotidianas como el desarrollo de nuevos productos, adopción de nuevos procesos y la mejora en eficiencia.

La orientación emprendedora para las pymes exportadoras de Ecuador, corresponde al comportamiento que tienen las empresas para asumir mayores riesgos

ante la expectativa de mayores ganancias, por medio de acciones y decisiones audaces y arriesgadas dirigidas al logro de objetivos y estrategias de la organización. El comportamiento emprendedor de las pymes ecuatorianas no está dirigido hacia el desarrollo de productos innovadores en el mercado, mostrando un comportamiento reactivo ante los cambios en el mercado.

En este trabajo, se estudió el desempeño exportador desde la perspectiva financiera y estratégica. Para las pymes exportadoras del Ecuador, el desempeño financiero exportador es el logro de ventas por exportaciones rentables y de alto crecimiento. Por otro lado, el desempeño estratégico implica la mejora de la competitividad de la empresa y la mejora en la participación en los mercados internacionales. Por medio del estudio de las dimensiones financieras y estratégicas del desempeño exportador se logró entender las limitaciones en la interpretación que genera el uso de un único indicador de desempeño para el estudio de los resultados de la internacionalización de empresas.

Las pymes ecuatorianas que lograron un alto crecimiento y rentabilidad de sus exportaciones, evidenciaron tener la capacidad de comunicación entre sus diferentes unidades, procesamiento del conocimiento nuevo y la utilización del conocimiento para el desarrollo de nuevos productos y para la mejora de su eficiencia. De esa forma, la capacidad de gestionar el conocimiento obtenido por fuentes externas, contribuye a la identificación de oportunidades de mercado, mejora de la eficiencia y el diseño de estrategias que permiten a las pymes ecuatorianas tener exportaciones sostenibles, rentables y crecientes.

Por otro lado, la orientación emprendedora, por medio del comportamiento audaz y arriesgado para tomar decisiones que impliquen riesgos financieros,

contribuye al logro de altos niveles de desempeño financiero para el caso de pymes exportadoras de Ecuador. Las pymes de alto desempeño financiero exportador de Ecuador, no buscan lanzar productos innovadores en los mercados internacionales. Lo cual, se debería a la naturaleza de productos que exportan, los cuales son altamente estandarizados y con limitado valor agregado.

Por otro lado, las pymes de alto desempeño financiero exportador con alta orientación emprendedora priorizan el logro de objetivos y estrategias de largo plazo. Para este tipo de empresas con exportaciones sostenibles, la internacionalización sería uno de sus objetivos estratégicos, lo cual contribuye a la continuidad de exportaciones incluso en momentos de menor rentabilidad y crecimiento de exportaciones. Las pymes exportadoras de Ecuador comúnmente atienden al mercado local, lo que significaría que las pymes que logran exportaciones más rentables y crecientes son aquellas que han logrado planificar su proceso de internacionalización siguiendo un proceso secuencialista hacia la internacionalización en mercados con menor distancia psicológica.

Para profundizar en los resultados de la estimación del modelo de desempeño financiero exportador, se analizó la influencia moderadora del tamaño de la empresa, experiencia exportadora, cobertura internacional e intensidad exportadora. Para el caso las pymes exportadoras de Ecuador, no existe evidencia de que la intensidad de la relación entre la capacidad de absorción y orientación emprendedora en el desempeño financiero exportador sea más fuerte para las empresas de mayor tamaño. Es decir, que los resultados obtenidos demuestran que las pymes exportadoras ecuatorianas de mayor tamaño no tienen una mejor gestión del conocimiento ni tienen un mayor comportamiento emprendedor dirigido a la obtención de exportaciones más rentables y de mayor crecimiento.

Por otro lado, la experiencia exportadora no tiene una influencia significativa en el logro mayores niveles de desempeño financiero exportador. Lo cual sugiere que sin importar los años de experiencia exportadora, las pymes ecuatorianas en general se mantienen exportando productos de baja diferenciación y bajo valor agregado. Las exportaciones de este tipo de productos suelen tener precios con comportamientos volátiles, lo cual afectaría de igual forma a la rentabilidad de las pymes sin considerar su experiencia.

Las pymes con mayor experiencia internacional no tienen una mejor gestión del conocimiento dirigido al logro de exportaciones más rentables, ni tampoco evidencian un comportamiento más arriesgado y proactivo en el mercado internacional. Esto se debería a que este tipo de empresas han sufrido los efectos de la volatilidad en los mercados internacionales, lo cual les habría generado una mayor aversión al riesgo relacionado al lanzamiento de nuevos productos y al ingreso de mercados considerados no tradicionales.

Las pymes exportadoras con mayor cobertura en mercado internacionales, han logrado exportaciones más rentables y crecientes. Lo cual se debería a que las pymes ecuatorianas que están presentes en más mercado han logrado diversificar el riesgo relacionado a los cambios en la demanda y por la volatilidad de los precios en mercados internacionales. El hecho de que una pyme exportadora esté presente en más países, no implica una diferencia significativa en la relación entre en la capacidad de gestión del conocimiento y comportamiento emprendedor con el logro de mayores niveles de desempeño financiero. Esto se debería a la concentración de exportaciones dirigidas a los mercados considerados tradicionales.

Las pymes que tienen como principal fuente de ingreso a las exportaciones logran mayores niveles de desempeño financiero exportador. Esto se debería a que las pymes que obtienen ventas por exportaciones altamente rentables se mantienen exportando e incluso dirigen su producción marginal a los mercados internacionales. Sin embargo, para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador, la intensidad exportadora de las pymes ecuatorianas no modera de manera significativa la relación entre la capacidad de absorción y orientación emprendedora con el logro de exportaciones más rentables y crecientes.

Mientras que el desempeño financiero exportador mide el crecimiento y rentabilidad de las exportaciones, el desempeño estratégico exportador mide el logro de mejoras de competitividad y aumento de participación en los mercados internacionales. Al igual que en el análisis del desempeño financiero, las pymes con mayores capacidades de absorción y comportamiento emprendedor lograron un mayor desempeño estratégico exportador. Es decir, la capacidad de gestionar el conocimiento externo por medio del desarrollo de capacidades de absorción y de comportamiento emprendedor por medio de la orientación emprendedora influencia el logro mayores niveles de competitividad y de participación de mercado internacional para las pymes exportadoras de Ecuador.

Las empresas de alto desempeño estratégico exportador tienen la capacidad de gestionar el conocimiento obtenido por fuentes externas para aumentar el inventario de conocimiento de la empresa, resolución de problemas, adopción de nuevas tecnologías y desarrollo de productos ante cualquier condición del entorno. Además, las empresas de alto desempeño estratégico exportador han logrado que la información obtenida por fuentes externas fluya de manera rápida entre las unidades de la organización por medio del trabajo en equipo y reuniones periódicas entre

departamentos. De esta forma, la capacidad de absorción permite la gestión del conocimiento para la mejora competitiva y la explotación de oportunidades en los mercados internacionales en un sentido dinámico para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador.

Las empresas que toman decisiones audaces y arriesgadas relacionadas a la exportación han mejorado su competitividad y participación en mercados internacionales. Las pymes de alto desempeño estratégico exportador de Ecuador, tienen un enfoque hacia la priorización de objetivos y estrategias de largo plazo. Para profundizar los resultados obtenidos de la estimación del modelo de desempeño estratégico exportador, se analizó el efecto moderador del tamaño de la pyme, experiencia exportadora, cobertura internacional e intensidad exportadora.

Para el caso de las pymes exportadoras de Ecuador, se encontró que la intensidad exportadora tiene una influencia directa en el desempeño estratégico exportador. Esto se debe a que las pymes que tienen a las exportaciones como principal fuente de ingreso, han logrado mayores niveles de competitividad y participación en los mercados internacionales respecto a las empresas con menor intensidad exportadora.

Las pymes con una relación más fuerte entre la orientación emprendedora y desempeño estratégico, son aquellas empresas con menos años de experiencia exportadora. Con lo cual, las empresas con menos años de experiencia exportadora están dispuestas a tomar mayores riesgos si estos se ven compensados con una mejora en la competitividad y en la participación de mercado. Es decir, que las pymes con menos años de experiencia en mercados internacionales, plantean a la internacionalización como un objetivo estratégico.



Por otro lado, el tamaño de la pyme, la cobertura internacional e intensidad exportadora no logran moderar de manera significativa la relación de la capacidad de absorción y orientación emprendedora en el desempeño estratégico exportador. Es decir, que la intensidad de la relación entre capacidad de absorción y orientación emprendedora con el logro de mayores niveles de competitividad y participación en mercados internacionales no es mayor para las pymes más grandes, con más cobertura internacional ni para empresas en las que su mayor fuente de ingresos por ventas es la exportación.

Los resultados obtenidos de la presente investigación corresponden a las pymes exportadoras de Ecuador y pueden servir de referencia para el estudio de la internacionalización y el diseño de estrategias de internacionalización de pymes exportadoras de América Latina. Pese a la baja capacidad predictiva del modelo, es consistente con los resultados de estudios previos ya que el objetivo de estos no es aumentar el coeficiente de determinación sino más bien evaluar la capacidad predictiva e influencia de las variables organizacionales y de entorno en el logro de altos niveles de desempeño exportador.

Se ha logrado extender el conocimiento de la internacionalización de pymes desde la perspectiva de recursos y capacidades estratégicas, por medio de la integración de la capacidad de absorción y de comportamiento emprendedor. Además, se ha estudiado el resultado de la internacionalización de pymes de las pymes ecuatorianas, lo que ha permitido el ajuste y refinamiento de constructos de la capacidad de absorción, orientación emprendedora y desempeño exportador en un contexto poco estudiado.

### **Implicancias de la Investigación**

Los resultados de la presente investigación tienen implicancias para los tomadores de decisión de empresas que quieran iniciar o ya han iniciado su proceso de internacionalización. También tiene implicancias para el diseño de políticas y estrategias de gobierno dirigidas a la inserción estratégica de las pymes en los mercados internacionales. Por último, los resultados del presente trabajo también tienen implicancias teóricas y sugieren futuras líneas de investigación para la extensión del conocimiento de la internacionalización de empresas desde la perspectiva de recursos y capacidades estratégicas.

Desde el punto de vista práctico, los resultados de esta investigación corresponden a las pymes exportadoras que han logrado tener operaciones de exportación de manera constante. Por ello, los resultados pueden servir a los administradores de pymes que tienen como objetivo exportar y también para aquellas pymes exportadoras que no han logrado mantenerse en los mercados internacionales. Además, se presenta dos perspectivas de desempeño exportador, en donde la perspectiva financiera analiza la rentabilidad y crecimiento de las exportaciones y la perspectiva estratégica analiza la mejora de competitividad y el aumento de la participación en los mercados internacionales.

En esta investigación se demuestra que la capacidad de gestionar el conocimiento obtenido por fuentes externas y el comportamiento emprendedor influyen el logro de altos niveles de desempeño financiero y estratégico. Al ser la capacidad de absorción y la orientación emprendedora capacidades dinámicas de la organización estas pueden ser controladas por la empresa. El conocimiento sobre mercados internacionales es una condición necesaria pero no suficiente para el logro de altos niveles de desempeño exportador.

Las pymes de alto desempeño financiero y estratégico exportador tienen la capacidad de asimilar, transformar y explotar el conocimiento obtenido por fuentes externas. La adquisición de conocimiento no es considerada una de las dimensiones de la capacidad de absorción, es decir que la búsqueda de información relacionada a la industria no es parte las actividades principales de las pymes exportadoras de Ecuador. Es decir, que las pymes exportadoras obtienen conocimiento de distintas fuentes, pero solo aquellas pymes que han logrado la capacidad para identificar, almacenar, compartir y utilizar el conocimiento han logrado altos niveles de rentabilidad y crecimiento de sus exportaciones, a la vez que han mejorado su competitividad y participación en mercados internacionales.

Las pymes exportadoras que tienen un comportamiento audaz y arriesgado, logran mayores niveles de desempeño financiero y estratégico exportador. Además, las pymes de alto desempeño exportador priorizan el logro de los objetivos y estrategias de largo plazo antes que la búsqueda de resultados de corto plazo. Para las pymes exportadoras, tener una visión estratégica hacia la internacionalización de sus productos contribuye en el logro de altos niveles de desempeño exportador.

No existe un momento ideal para que las pymes con operaciones en el mercado local comiencen a exportar. Pese a ello, las pymes ecuatorianas presentan un proceso evolutivo de internacionalización que inicia con ventas en mercados locales y luego de en promedio 10.5 años comienzan a exportar. Aunque la experiencia exportadora no modera la intensidad de la relación entre la capacidad de absorción y orientación emprendedora con el logro de altos niveles de desempeño financiero y estratégico exportados, las pymes exportadoras siguiendo su proceso secuencial de internacionalización logran con el tiempo diversificar sus mercados. Las pymes exportadoras de Ecuador que tienen mayor cobertura en mercados internacionales,

han logrado diversificar sus mercados lo cual ha influido en el logro de exportaciones más rentables y crecientes.

Aunque la capacidad de absorción y la orientación emprendedora influyen en el desempeño exportador, su poder predictivo es mayor en el desempeño financiero exportador comparado con el desempeño estratégico exportador para el caso de las pymes ecuatorianas. Por otro lado, la orientación emprendedora explica más que la capacidad de absorción en el logro de altos niveles de desempeño financiero y estratégico exportador de las pymes ecuatorianas.

Sin importar el tamaño y la experiencia exportadora, las pymes que buscan exportaciones rentables y crecientes, así como mejorar su competitividad y participación en los mercados internacionales, deben desarrollar capacidad para gestionar el conocimiento, pero principalmente deben tomar decisiones audaces y arriesgadas en los mercados internacionales para la explotación de oportunidades. Por medio del conocimiento sobre los mercados internacionales, las pymes de alto desempeño exportador toman decisiones relacionadas a la internacionalización identificando y calculando los riesgos relacionados a la ejecución de estrategias de internacionalización.

Respecto al diseño de políticas y estrategias comerciales, Ecuador busca la inserción estratégica de sus empresas en los mercados internacionales. Para ello, se han ejecutado acciones dirigidas a mejorar las ventajas de costos y de activos por medio del cambio de matriz productiva y el cambio de la matriz energética. Luego de 11 años de haber definido el objetivo de promover la internacionalización de empresas como política de estado, las exportaciones ecuatorianas se muestran aún con

un bajo nivel competitivo y con poco valor agregado en productos dirigidos a los mercados considerados tradicionales.

Pese a que se han elaborado, en los últimos 11 años, tres planes nacionales de desarrollo, en todos se mantiene como uno de los objetivos prioritarios la inserción estratégica de las empresas ecuatorianas en los mercados internacionales. Sin embargo, ninguna de las políticas hace referencia a promover el desarrollo de capacidades organizacionales para el logro de exportaciones sustentables, diversificadas y rentables.

El gobierno nacional del Ecuador por medio de Pro Ecuador, a través de sus herramientas de inteligencia comercial y de servicios, brinda alertas y oportunidades comerciales para las empresas ecuatorianas. Es decir, Pro Ecuador busca por medio de eventos y boletines, difundir el conocimiento no experiencial sobre mercados internacionales. Sin embargo, la evidencia demuestra que el conocimiento obtenido por fuentes externas no necesariamente genera ventajas competitivas ni altos niveles de desempeño exportador para las pymes. Por ello, las pymes exportadoras de Ecuador deben desarrollar capacidades dinámicas de absorción del conocimiento externo para la identificación de oportunidades y la orientación emprendedora para explotar las oportunidades que fueron identificadas.

Por último, este estudio busca llenar el vacío del conocimiento sobre la internacionalización de pymes desde la perspectiva evolutiva de la administración estratégica por medio de un modelo que estudia la influencia de la capacidad de absorción y orientación emprendedora como capacidades estratégicas para el logro de altos niveles de desempeño exportador. Por la complejidad y la amplitud del desempeño exportador, en esta investigación, se estudiaron la dimensión estratégica y

financiera del desempeño exportador. Además, este estudio toma como unidad de análisis a las pymes exportadoras de Ecuador, lo cual contribuye al conocimiento de los resultados de la internacionalización de las pymes ya que existen pocos estudios con propósitos similares que hayan sido realizados en países en desarrollo.

Por otro lado, en este estudio se refinó y validó, para el caso de las pymes ecuatorianas, los constructos que han sido ampliamente utilizados en investigaciones anteriores. Desde el punto metodológico, en la presente investigación se utiliza a PLS como el método de estimación de modelos de ecuaciones estructurales, siguiendo el proceso sugerido por artículos de agenda para la obtención de resultados confiables.

### **Recomendaciones**

Por la diversidad de las empresas y de los factores de entorno, el proceso y el resultado de la internacionalización de empresas son temas complejos que no pueden ser explicados por una única teoría. Por ello, algunos de los enfoques teóricos más utilizados en el estudio de la internacionalización de empresas se encuentran aún en una fase exploratoria.

En estudios de la internacionalización de pymes desde la perspectiva de recursos y capacidades estratégicas, suelen sugerir futuras investigaciones en que se realicen estudios longitudinales, integración de teorías y estudio de casos de pymes exportadoras en contextos poco estudiados. Por la dificultad para obtener datos longitudinales, la mayoría de estudios son de corte transversal, lo cual genera la limitación al relacionar variables de efecto y de resultado en un mismo momento en el tiempo, con lo cual no se puede llegar a conclusiones de causalidad en el contraste de hipótesis.

Se sugiere que futuras investigaciones estudien sectores industriales específicos. Además, se recomienda estudiar el desempeño en mercados internacionales de las pymes que han logrado otras formas de internacionalización que implican un mayor compromiso de recursos y estudiar la influencia de las redes de negocios en el desempeño exportador de las pymes. Se sugiere que, en futuras investigaciones, se compare el desempeño exportador de las pymes según el grado de integración en las cadenas de valor de las grandes empresas.





### Referencias

- Aaby, N.-E., & Slater, S. (1989). Management influence on export performance: A review of the empirical literature 1978-1988. *International Marketing Review*, 6(4), 7-26.
- Açıkdilli, G., & Yaşar, D. (2013). Dynamic capabilities and entrepreneurial orientation in the new product development. *International Journal of Business and Social Science*, 4(11), 145-150.
- Adam, E., & Chell, E. (1993). The successful international entrepreneur: A profile. *Paper Presented to the 23ra European Small Business Seminar*. Belfast.
- Ahmed, A., & Mohd, N. (2015). The mediating role of market orientation on entrepreneurial orientation, absorptive capacity and technological innovation capabilities. *Asian Social Science*, 11(5), 1911-2025.
- Akio, T. (2005). The critical assessment of the resource-based view of strategic management: The source of heterogeneity of the firm. *Ritsumeikan International Affairs*, 3, 125-150.
- Alegre, J., Pla-Barber, J., Chiva, R., & Villar, C. (2012). Organisational learning capability, product innovation performance and export intensity. *Technology Analysis & Strategic Management*, 24(5), 511-526.
- Alvarez, R., Faruq, H., & López, R. (2013). Is previous export experience important for new exports? *Journal of Development Studies*, 49(3), 426-441.
- Alvarez, S., & Barney, J. (2007). Discovery and creation: alternative theories of entrepreneurial action. *Organizações em contexto*, 3(6), 123-153.

Alvarez, S., & Busenitz, L. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of Management*, 27(6), 755-775.

Andersen, O. (1993). On the internationalization process of firms: a critical analysis. *Journal of International Business Studies*, 24(2), 209-231.

Anderson, B., Kreiser, P., Kuratko, D., Hornsby, J., & Eshima, Y. (2015). Reconceptualizing entrepreneurial orientation. *Strategic Management Journal*, 36(10), 1579-1596.

Antoncic, B., & Hisrich, R. (2001). Intrepreneurship: construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business venturing*, 16(15), 495-527.

Araya, A. (2009). El proceso de internacionalización de empresas. *TEC Empresarial*, 3(3), 18-25.

Autio, E., George, G., & Alexy, O. (2010). International entrepreneurship and capability development-qualitative evidence and future research directions. *ET&P*, 35(1), 11-37.

Azlis-Sani, J., Dawal, S., & Zakuan, N. (2013). Validity and reliability testing on train driver performance model using a PLS approach. *Advanced Engineering Forum*, 361-366.

Babakus, E., Yavas, U., & Haahti, A. (2006). Perceived uncertainty networking and export performance: A study of nordic SMEs. *European Business Review*, 18(1), 4-13.

Bakar, H., Mahmood, R., Hasimah, N., & Ismail, N. (2015). Fostering small and medium enterprises through entrepreneurial orientation and strategic improvisation. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(4), 481-487.

Balashova, E., & Gromova, E. (2016). Resource-based view as a perspective management model in russian reality. *Problems and Perspectives in Management*, 14(2), 325-330.

Banco Mundial. (2017, 5 24). *Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)*. Retrieved from Banco Mundial: <http://bancomundial.org>

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.

Barney, J., Della, V., Sciarelli, M., & Arikan, A. (2012). The role of resource-based theory in strategic management studies: Managerial implications and hints for research. In G. Battista, *Handbook of research on competitive strategy* (pp. 109-146). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Barney, Jay, & Arikan, A. (2001). The resource-based view: Origins and implications. In M. Hitt, R. Freeman, & J. Harrison, *The Blackwell Handbook of Strategic Managment* (pp. 124-188). Malden: Blackwell Publishers.

Barringer, B., & Bluedorn, A. (1999). The relationship between corporate entrepreneurship and strategic management. *Strategic Management Journal*, 20(5), 421-444.

Barroso-Martínez, A., Sanguino-Galván, R., & Bañegil-Palacios, T. (2016). Entrepreneurial orientation and knowledge transfer: Analysis in spanish family businesses. *Tourism & Management Studies*, 12(1), 211-219.

Behyan, M. (2015). Analyzing factors affecting export performance of manufacturing firms. *International Journal of Information Science and Management, Special Issue*, 77-91.

- Bell, J., Crick, D., & Young, S. (2004). Small firm internationalization and business strategy. *International Small Business Journal*, 22(1), 23-56.
- Bergeijk, P., Fortanier, F., Garretsen, H., Groot, H., & Moons, S. (2011). Productivity and Internationalization: A micro-data approach. *De Economist*, 381-388.
- Bilkey, W. (1978). An attempted integration of the literature on the export behaviour of firms. *Journal of International Business Studies*, 9(1), 33-46.
- Bojórquez, J., López, L., Hernández, M., & Jiménez, E. (2013). Utilización del alfa de Cronbach para validar la confiabilidad de un instrumento de medición de satisfacción del estudiante en el uso del software Minitab. *11th Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology*. Cancún.
- Brenes, E., Harr, J., & Requena, B. (2009). Latin America: Environmental and firm-level challenges. *Journal of Business Research*, 62(9), 849-853.
- Brenes, G., & León, F. (2008). Empresas de acelerada internacionalización. *TEC Empresarial*, 2(2), 9-20.
- Brettel, M., Greve, G., & Flatten. (2011). Giving up linearity: Absorptive capacity and performance. *Journal of Managerial Issues*, 23(2), 164-189.
- Brouthers, K., Nakos, G., & Dimitratos, P. (2014). SME entrepreneurial orientation, international performance, and the moderating role of strategic alliances. *ET&P*, 39(5), 1161-1187.
- Brown, T. (2015). *Confirmatory factor analysis for applied research* (Second ed.). New York: The Guilford Press.

- Buckley, P., & Casson, M. (2009). The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years. *International Business Studies*, 40(9), 1563-1580.
- Campos, R. (2013). Internacionalización de las pymes en América Latina: Importancia, obstáculos y políticas. *Perspectivas económicas de América Latina*, 17(37), 181-185.
- Capella, C., Gil, J., Martí, M., & Ruiz-Bernardo, P. (2016). The construction of a questionnaire to measure social entrepreneurship in physical education. *Pedagogía Social*(28), 169-188.
- Carneiro, J., da Rocha, A., & da Silva, J. (2011). Determinants of export performance: a study of large brazilian manufacturing firms. *Brazilian Administration Review*, 8(2), 107-132.
- Carson, D., Gilmore, A., & Rocks, S. (2004). SME marketig networking: A strategic approach. *Strategic Change*, 13(7), 369-382.
- Casillas, J., Moreno, A., Acebo, F., Gallego, M., & Ramos, E. (2009). An integrative model of the role of knowledge in the internationalization process. *Journal of World Business*, 44(3), 311-322.
- Castañeda, D. (2015). Condiciones para el aprendizaje organizacional. *Estudios Gerenciales*, 31(134), 62-67.
- Cavusgil, T., & Zou, S. (1994). Marketing strategy-performance relationship: An investigation of the empirical link in export market ventures. *Journal of Marketing*, 58(1), 1-21.

Celec, R., & Globocnik, D. (2017). Benchmarking firm-level resources, capabilities, and postures driving export performance of SMEs. *Nase Gospodarstvo our Economy*, 63(1), 47-58.

CEPAL. (2013). *Perspectivas económicas de América Latina 2013 - políticas de pymes para el cambio estructural*. París: Editions OCDE.

CEPAL. (2016). *Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: El aporte de las pymes*. Santiago: Naciones Unidas.

Chauvet, V. (2014). Absorptive capacity: Scale development and implications for future research. *HAKL*, 19(1), 2014-129.

Chen, Y., Lin, M., & Vhang, C. (2009). The positive effects of relationship learning and absorptive Capacity on Innovation, performance and competitive advantage in industrial markets. *Industrial Marketing Management*, 38(2), 152-158.  
doi:10.1016/j.indmarman.2008.12.003

Chetty, S., & Blankenburg, D. (2000). Internationalisation of small to medium-sized manufacturing firms: A network approach. *International Business Review*, 9(11), 77-93.

Chin, W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. In G. Marcoulides, *Modern Methods for Business Research* (pp. 295-336). London: Lawrence Erlbaum Associates.

Chion, S., & Charles, V. (2016). *Analítica de datos para la modelación estructural*. Lima: Pearson.

- Chiva, R., & Alegre, J. (2005). Organizational learning and organizational knowledge toward the integration of two approaches. *Management Learning*, 36(1), 49-68.
- Cohen, W., & Levinthal, D. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128-152.
- Coombs, J., Sabrieh, F., & Annavarjula, M. (2009). Two decades of international entrepreneurship research: What have we learned where do we go from here? *International Journal of Entrepreneurship*, 13(1), 23-64.
- Costa, S., Pacheco, E., Meneses, R., & Brito, C. (2012). The importance of second-hand knowledge in the revised uppsala model: Can european textiles producers export to China? *Journal of Global Marketing*, 25(3), 141-160.
- Coviello, N., & Cox, M. (2007). The resource dynamics of international new venture networks. *Journal of International Entrepreneurship*(4), 113-132.
- Coviello, N., & Munro, H. (2005). Network relationships and the internationalisation process of small software firms. *International Business Review*, 6(4), 361-386.
- Coviello, N., McDougall, P., & Oviatt, B. (2011). The emergence, advance and future of international entrepreneurship research — An introduction to the special forum. *Journal of Business Venturing*(26), 625-631.
- Covin, J., & Miller, D. (2014). International entrepreneurial orientation: Conceptual considerations, research themes, measurement issues, and future research directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 11-44.
- Covin, J., & Slevin, D. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10(1), 75-87.



- Covin, J., & Slevin, D. (1991). A conceptual Mmodel of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-25.
- Cowden, B., Tang, J., & Bendickson, J. (2016). The maturing of entrepreneurial firms: Entrepreneurial orientation, firm performance, and administrative heritage. *New England Journal of Entrepreneurship*, 19(2), 42-53.
- De Oliveira, J., Matos, A., Fernandes, F., & Braga, M. (2015). Capabilities, innovation, and overall performance in brazilian export firms. *Revista Adminitración Mackenzie*, 16(3), 76-108.
- Denicolai, S., Zucchella, A., & Strange, R. (2014). Knowledge assets and firm international performance. *International Business Review*, 23(1), 55-62.
- Denrell, J., Fang, C., & Winter, S. (2003). The economics of strategic opportunity. *Strategic Management Journal*, 24(10), 977-990.
- Dess, G., Pinkham, B., & Yang, H. (2011). Entrepreneurial orientation: Assessing the construct's validity and addressing some of its implications for research in the areas of family business and organizational learning. *ET&P*, 35(5), 1077-1090.
- Dhanaraj, C., & Beamish, P. (2003). A resource-based approach to the study of export performance. *Journal of Small Business Management*, 41(3), 242-261.
- Dunning, J. (1980). Toward an eclectic theory of international production. Some empirical test. *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9-31.
- Dymczyk, R., & Zbarska, A. (2013). Resource concept in strategic management systems. *Економіка АПК*(12), 85-88.

- Eisenhardt, K., & Martin, J. (2000). Dinamic capabilities: What are they? *Strategic Management Journal*, 21(10), 1105-1121.
- Engelen, A., Kube, H., Schmidt, S., & Flatten, T. (2014). Entrepreneurial orientation in turbulent environments: The moderating role of absorptive capacity. *Research Policy*, 43(8), 1353-1369.
- Eriksson, K., Majkgard, A., & Sharma, D. (1997). Experiential knowledge and cost in internalization process. *Journal of International Business Studies*, 28(2), 337-360.
- Escandón, D., González-Campo, C., & Murillo, G. (2013). Factores que condicionan la aparición de las born global: Análisis de la internacionalizacion temprana de las pymes en Colombia. *Pensamiento y Gestión*, 35(1), 206-223.
- Fernández, J. (2006). *El teorema Heckscher-Ohlin a la luz de las tablas input-output de la Unión Europea*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Flatten, T., Engelen, A., Zahra, S., & Brettel, M. (2011). A measure of absorptive capacity: Scale development and validation. *European Management Journal*, 29(2), 98-116.
- Fletcher, M., Harris, S., & Richey, R. (2013). Internationalization knowledge: What, why, where, and when? *Internationalization Knowledge*, 21(3), 47-71.
- Fleury, A., Leme, M., & Glufke, G. (2010). The path is made by walking: The trajectory of brazilian multinationals. *Universia Business Review*, 25(1), 34-57.
- Fong, C., Flores, K., & Cardoza, L. (2007). Resource based-theory: A bibliometric analysis. *Nova Scientis*, 19(2), 411-440.

- Frank, H., Kessler, A., & Fink, M. (2010). Entrepreneurial orientation and business performance: A replication study. *SBR*, 62(2), 175-198.
- Galán, J. I., Gallende, J., & González, J. (2000). Factores determinantes del proceso de internacionalización, el caso de Castilla y León comparado con la evidencia española. *Economía Industrial*, 333(1), 33-47.
- Galkina, T., & Chetty, S. (2015). Effectuation and networking of internationalizing SMEs. *Management International Review*, 55(5), 1-30.
- Garson, D. (2016). *Partial least squares: Regression & structural equation models*. Asheboro: Statistical Associates Blue Book Series.
- Ghemawat, P. (2007). *Redefiniendo la globalización*. Harvard Business School Press.
- González-Campo, C., & Hurtado, A. (2014). Influencia de la capacidad de absorción sobre la innovación: Un análisis empírico en las mipymes colombianas. *Estudios Gerenciales*, 30(132), 277-286.
- Gray, D. (2009). *Doing research in the real world*. London: SAGE Publications.
- Guo, H., Su, Z., & Ahlstrom, D. (2015). Business model innovation: The effects of exploratory orientation, opportunity recognition, and entrepreneurial bricolage in an emerging economy. *Asia Pacific Journal of Management*, 33(2), 1-17.
- Hair, J., Hult, T., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Los Angeles: SAGE.
- Hair, J., Sarstedt, R., & Mena, J. (2012). An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(3), 414-433.

- Harrington, D. (2009). *Confirmatory factor analysis*. New York: Oxford University Press.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). México: McGraw Hill.
- Hessels, J. (2008). International entrepreneurship: An introduction, framework and research agenda. *Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs*, 1-23.
- Hilmersson, M., & Papaioannou, S. (2015). SME international opportunity scouting - empirical insight on its determinants and outcomes. *Journal of International Entrepreneurship*, 13(3), 1-26.
- Hohenthal, J., Johanson, J., & Johanson, M. (2014). Network knowledge and business-relationship value in the foreign market. *International Business Review*, 23(1), 4-19.
- Hurtado-Ayala, A., & Gonzalez-Campo, C. (2015). Measurement of knowledge absorptive capacity: An estimated indicator for the manufacturing and service sector in Colombia. *Globalizarion, Competitiveness & Governability Journal*, 9(2), 16-42.
- Hussain, J., Rahman, W., & Shah, F. (2016). Market orientation and performance: The interaction effect of entrepreneurial orientation. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 11(7), 388-403.
- Ibeh, K., & Kasem, L. (2014). Internationalization's effect on marketing learning: A study of syrian firms. *Journal of Business Research*, 67(5), 680-685.
- Index Mundi. (2017, 06 15). *Precios de mercado*. Retrieved from Precios de materias primas: [www://indexmundi.com](http://www://indexmundi.com)

- Jantunen, A., Nummela, N., & Saarenketo, S. (2008). Strategic orientation of born globals - Do they really matter? *Journal of World Business*, 43(2), 158-170.
- Johanson, J., & Mattson, L. (1988). *Internationalization in industrial systems: A network pproach*. London: Croom Helm.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International*, 8(1), 23-32.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411-1431.
- Kabagambe, L. (2012). Firm competencies and export performance: A study of small and medium manufacturing exporters in competencies in Uganda. *European Scientific Journal*, 8(12), 48-67.
- Kazlauskaitė, R., Autio, E., Gelbūda, M., & Šarapovas, T. (2015). The resource-based view and SME internationalisation: An emerging economy perspective. *Entrepreneurial Business and Economic Review*, 3(2), 53-64.
- Kellermanns, F., Walter, J., Crook, R., Kemmerer, B., & Narayanan, V. (2016). The resource-based view in entrepreneurship: A content-analytical comparison of researchers' and entrepreneurs' views. *Journal of Small Business Management*, 54(1), 26-48.
- Kline, R. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling* (Tercera ed.). New York: The Guilford Press.

- Knight, G., & Kim, D. (2009). International business competence and the contemporary firm. *Journal of International Business Studies*, 40(2), 255-273.
- Kontinen, T., & Ojala, A. (2011). International opportunity recognition among small and medium-sized family firms. *Journal of Small Business Management*, 49(3), 490-514.
- Korsakienė, R., & Tvaronavičienė, M. (2012). The internationalization of SMEs: An integrative approach. *Journal of Business Economics and Management*, 13(2), 294-307.
- Kraaijenbrink, J., Spender, J., & Groen, A. (2009). The resource-based view: A review and assessment of its critiques. *Munich Personal RePEc Archive*, 36(1), 1-44.
- Kwong, K., & Kay, W. (2013). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) techniques using SmartPLS. *Marketing Bulletin*, 24(1), 1-32.
- Kyvik, O., Saris, W., Bonet, E., & Felícito, A. (2013). The internationalization of small firms: The relationship between the global mindset and firms behaviour. *Journal of International Entrepreneurship*, 11(2), 172-195.
- Lages, L., Silva, G., & Styles, C. (2009). Relationship capabilities, quality, and innovation as determinants of export performance. *Journal of International Marketing*, 17(4), 47-70.
- Lane, P., & Lubatkin, M. (1998). Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic Management Journal*, 19(5), 461-477.
- Lattin, J., Carroll, D., & Green, P. (2003). *Analyzing multivariate data*. Canada: Cengage Learning.

- Le Roux, I., & Bengesi, K. (2014). Dimensions of entrepreneurial orientation and small and medium enterprise performance in emerging economies. *Development Southern Africa*, 31(4), 606-624.
- Loehlin, J., & Beaujean. (2017). *Latent variable models: An introduction to factor, path, and structural equation analysis* (Quinta ed.). New York: Routledge.
- Löfgren, A. (2014). International network management for the purpose of host market expansion: The mediating effect of co-innovation in the networks of SMEs. *Journal of International Entrepreneurship*, 12(2), 162-182.
- Long, Z., Kara, A., & Splillan, J. (2016). Market orientation and firm performance: An empirical analysis of chinese IT enterprises. *Sixth Asia-Pacific Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences (API6Thai Conference)*, (pp. 1-18). Bangkok-Thailand.
- Lu, Y., Zhou, L., Bruton, G., & Li, W. (2010). Capabilities as a mediator linking resources and the international performance of entrepreneurial firms in an emerging economy. *Journal of Business Studies*, 41(3), 419-436.
- Lumpkin, G., & Dess, G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Madsen, T. (1987). Empirical export performance studies: A review of conceptualizations and findings. In A. i. Marketing. Greenwich: Jay Press.
- Mainela, T., Puhakka, V., & Servais, P. (2014). The concept of international opportunity in international entrepreneurship: A review an research agenda. *International Journal of Management Review*, 16(1), 105-129.



Martín, J., Rastrollo, M., & González, E. (2008). The firm's internationalization: The experiential knowledge as determinant of performance in foreign markets.

*Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*(39), 123-150.

Matthyssens, P., Pauwels, P., & Vandenbempt, K. (2005). Strategic flexibility, rigidity and barriers to the development of absorptive capacity in business markets: Themes and research perspectives. *Industrial Marketing Management*, 34(6), 547-554.

McDougall, P. (1989). International versus domestic entrepreneurship: New venture strategic behavior and industry structure. *Journal of Business Venturing*, 4(6), 387-400.

McDougall-Covin, P., Jones, M., & Serapio, M. (2014). High potencial concepts, phenomena, and theories for the advancement of international entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 38(1), 1-10.

Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Journal of Management Science*, 29(7), 770-792.

Miller, D. (2011). Miller (1983) revisited: A reflection on EO research and some suggestions for the future. *ET&P*, 35(5), 873-896.

Miller, D., & Friesen, P. (1982). Innovation in conservative and entrepreneurial firms: Two models of strategic momentum. *Strategic Management Journal*, 1-25.

Mohsenzadeha, M., & Ahmadian, S. (2016). The mediating role of competitive strategies in the effect of firm competencies and export performance. *Procedia Economics and Finance*, 36, 456-466.

- Monferrer, D., Blesa, A., & Rapollés, M. (2013). Network market orientation and dynamic absorption and innovation capacities as determinants of INV's international performance. *Revista Española de Marketing ESIC*, 29-52.
- Monferrer, D., Blesa, A., & Ripollés, M. (2015). Born globals through knowledge-based dynamic capabilities and network market orientation. *Business Research Quarterly*, 18(1), 18-36.
- Montoya, O. (2007). Application of the factorial analysis on the investigation of Mmarkets. Case of study. *Scientia et Technica*, 13(35), 281-286.
- Morgan, N., Kaleka, A., & Katsikeas, C. (2004). Antecedents of export venture performance: A theoretical model and empirical assessment. *Journal of Marketing*, 68(1), 90-108.
- Mowery, D., & Oxley, J. (1995). Inward technology transfer and competitiveness: The role of national innovation systems. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1), 67-93.
- Murray, J., Yong, G., & Kotabe, M. (2011). Market orientation and performance of export ventures: The process through marketing capabilities and competitive. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 39(2), 252-269.
- Musteen, M., Datta, D., & Butts, M. (2013). Do international networks and foreign market knowledge facilitate SME internationalization? Evidence from the Czech Republic. *ET&P*, 38(9), 749-774.
- Nason, R., & Wiklund, J. (2015). An assessment of resource-based theorizing on firm growth and suggestions for the future. *Journal of Management*, 44(1), 1-51.

- Ochoa-Giraldo, S., Gurusamy, G., & González, M. (2014). Internationalization of a software firm in Colombia case study-Sophos Banking Solutions. *Journal of Technology & Innovation*, 9(3), 169-181.
- OECD. (2018, April 3). *Observatory of Economic Complexity*. Retrieved from Índice de complejidad Económica: <https://atlas.media.mit.edu>
- Omri, W., & Becuwe, A. (2014). Managerial characteristics and entrepreneurial internationalization: A study of Tunisian SME. *Journal of International Entrepreneurship*, 12(1), 8-42.
- Oviatt, B., & McDougall, P. (2005). Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization. *Defining International*, 29(5), 537-553.
- Oviedo, H., & Campo-Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente Alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34(4), 572-580.
- Pascucci, F., Bartoloni, S., & Gregori, G. L. (2016). Export market orientation and international performance in the context of SMEs. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 28(5), 361-375.
- Pehrsson, T., Ghannad, N., Pehrsson, A., Abt, T., Chen, S., Erath, F., & Hammarstig, T. (2015). Dynamic capabilities and performance in foreign markets: Developments within international new ventures. *Journal of International Entrepreneurship*, 13(1), 28-48.
- Peiris, I., Akoorie, M., & Sinha, P. (2012). International entrepreneurship: A critical analysis of studies in the past two decades and future directions for research. *Journal of International Entrepreneurship*, 10(1), 279-324.

Penny, K. (1996). Appropriate critical values when testing for a single multivariate outliers by using the Mahalanobis distance. *Applied Statistics*, 45(1), 73-81.

Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. New York: Jhon Wiley.

Petersen, B., Pedersen, T., & Sharma, D. (2003). The role of knowledge in firms' internationalisation process: Wherefrom and whereto? En A. Blomstermo, & D. Sharma, *Learning in the internationalisation process of firms* (págs. 36-55). Copenhagen: Edward Elgar Publishing Company.

Pla-Barber, J., & Alegre, J. (2014). The role of knowledge and learning in internationalization. *International Business Review*, 23(1), 1-3.

Pla-Barber, J., & Cobos, A. (2002). La aceleración del proceso de internacionalización de la empresa: El caso de las international new ventures españolas. *Sector Exterior Español*(802), 9-22.

Porter, M. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 78-93.

Priem, R., & Butler, J. (2001). Is the resource-based "view" a useful perspective for strategic management research? *The Academy of Management Review*, 1, 22-40.

Puerto, D. (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. *Pensamiento y Gestión*(28), 171-195.

Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G., & Frese. (2009). EO and business performance: An assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 761-787.

- Rialp, A., Rialp, J., Urbano, D., & Vaillant, Y. (2005). The born-global phenomenon: A comparative case study research. *Journal of International Entrepreneurship*, 3(2), 133-171.
- Ringle, C., Sarstedt, M., & Mooi, E. (2010). Response-based segmentation using FIMIXPLS: Theoretical foundations and an application to american customer satisfaction index data. In V. Vinzi, W. Chin, J. Henseler, & H. Wang, *Handbook of Partial Least Square Concepts, Methods and Applications* (pp. 19-49). Berlín: Springer.
- Ringle, C., Sarstedt, M., & Straub, D. (2012). A critical look at the use of PLS-SEM in MIS Quarterly. *MIS Quarterly*, 36(1), 1-19.
- Ringle, C., Sven, W., & Becker, J.-M. (2015). Retrieved from Bönningstedt: SmartPLS: <http://www.smartpls.com>
- Ripollés-Meliá, M., Mengazzato-Boulard, M., & Sánchez-Peinado, L. (2007). Entrepreneurial orientation and international commitment. *Journal of International Entrepreneurship*, 5(3), 65-83.
- Roxas, H., & Chadee, D. (2011). A resource-based view of small export firms' social capital in a southeast asian country. *Asian Academy of Management Journal*, 16(2), 1-28.
- Roy, A., Purohit, H., & Vyas, V. (2014). Antecedents of export performance of SMEs in Rajasthan State. *XIMB Journal of Management*, 11(2), 57-80.
- Ruokonen, M., & Saarenketo, S. (2009). The strategic orientations of rapidly internationalizing software companies. *European Business Review*, 21(1), 17-41.

- Sandberg, S. (2014). Experiential knowledge antecedents of the SME network node configuration in emerging market business network. *International Business Review*, 23(1), 20-29.
- Sapienza, H., Autio, E., George, G., & Zahara, S. (2006). A capabilities perspective on the effects of early internationalization on firm survival and growth. *Academy of Management Review*, 31(4), 914-933.
- Sarasvathy, S. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *The Academy of Management Review*, 26(2), 243-263.
- Sarasvathy, S., Kumar, K. Y., & Bhagavatula, S. (2014). An effectual approach to international entrepreneurship: Overlaps, challenges and provocative possibilities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 71-93.
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2012). *Research methods for business students* (Séptima ed.). Harlow, Inglaterra: Pearson.
- Schwens, C., Bierwerth, M., Isidor, R., & Kabst, R. (2011). International entrepreneurship: A meta-analysis. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 2011(1), 1-5.
- SENPLADES. (2013). *Plan nacional para el buen vivir 2013-2017*. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Servicio de Rentas Internas. (2017, 06 01). *Formularios e instructivos*. Retrieved from Sitio web de Servicios de Rentas Internas: <http://www.sri.gob.ec>
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization Science*, 11(4), 448-469.

Shumacker, R., & Lomax, R. (2016). *A beginner's guide to structural equation modeling* (Cuarta ed.). New York: Taylor & Francis.

Sigala, E., & Mirabal, A. (2013). Empresas nacidas globales. *Debates IESA*, 18(2), 54-58.

Sigala, L., & Mirabal, A. (2011). Velocidad en el proceso de internacionalización de las empresas: Revisión de teorías divergentes. *Compendium*, 26(4), 61-81.

Silva, A., & Lima, O. (2016). Influence of entrepreneurial orientation and absorptive capacities in export performance. *Turism & Management Studies*, 12(1), 196-202.

Sousa, C. (2004). Export performance measurement: An evaluation of the empirical research in the literature. *Academy of Marketing Science Review*, 8(9), 1-22.

Sousa, C., Martínez-López, F., & Coelho. (2008). The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, 10(4), 343-374.

SRI. (2015, 10 30). *Servicio de Rentas Internas glosario*. Retrieved from <http://www.sri.gob.ec/>

Taghavi, E., Moshabaki, A., Khodadad, H., & Kordnaeij, A. (2015). Designing export performance model based on organizational orientations. *Iranian Journal of Management Studies*, 8(2), 265-285.

Tayauova, G. (2011). The impact of international entrepreneurial orientation on strategic adaptation. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24, 571-578.



- Taylor, P. (2013). The effect of entrepreneurial orientation on the internationalization of SMEs in developing countries. *African Journal of Business Management*, 7(19), 1927-1937.
- Teece, D., Paisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533.
- Tolstoy, D. (2010). Network development and knowledge creation within the foreign market: A study of international entrepreneurial firm. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(5), 379-402.
- Trujillo, M. A., Rodríguez, D., Guzmán, A., & Becerra, G. (2006). *Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas*. Bogotá, Colombia: Editorial Universidad del Rosario.
- UNCTAD. (2013, 03 13). Datos y cifras sobre los productos básicos y su comercio. *UNCTAD PRESS*.
- UNCTAD. (2015). *Key statistics and trends in international trade 2015*. Geneva: United Nations Publication.
- Villar, C., Alegre, J., & Pla-Barber, J. (2014). Exploring the role of knowledge management practices on exports: A dynamic capabilities view. *International Business Review*, 23(1), 38-44.
- Villena, F. (2016). El desempeño exportador en las pymes manufactureras a través de un modelo estructural basada en intangibles. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 21, 160-187.

- Wang, K., Hermens, A., Huang, K.-P., & Chelliah, J. (2015). Entrepreneurial orientation and organizational learning on SME's innovation. *International Journal of Organizational Innovation*, 7(4), 65-75.
- Weerawardena, J., Mort, G., Liesch, P., & Knight, G. (2007). Conceptualizing accelerated internationalization in the born global firm: A dynamic capabilities perspective. *Journal of World Business*, 42(3), 294-306.
- Wei, W., Zhao, X., Li, M., & Warner, M. (2016). Integrating nonmarket and market resources, strategy and performance in chinese enterprises: a review of the field and a resource-based empirical study. *Asia Pacific Business Review*, 22(2), 220-237.
- Welch, C., & Paavilainen-Mäntymäki, E. (2014). Putting process back in: Research on the internationalization process of the firm. *International Journal of Management Review*, 16(1), 2-23.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Wong, K. (2016). Technical note: Mediation analysis, categorical moderation analysis, and higher-order constructs modeling in partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): A B2B example using SmartPLS. *The Marketing Bulletin*, 26, 1-23.
- Yammarino, F., Dionne, S., Chun, J., & Dansereau. (2005). Leadership and levels of analysis: A state of tech science review. *The Leadership Quarterly*, 16, 879-919.

Zahra, S., & George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualisation and extension. *Academy of Management Review*, 27(2), 185-203.

Zahra, S., & Hayton, J. (2008). The effect of international venturing on firm performance: The moderating influence of absorptive capacity. *Journal of Business Venturing*, 23(2), 195-220.

Zahra, S., Newey, L., & Li, Y. (2013). On the frontiers: The implications of social entrepreneurship for international entrepreneurship. *ET&P*, 38(1), 137-158.

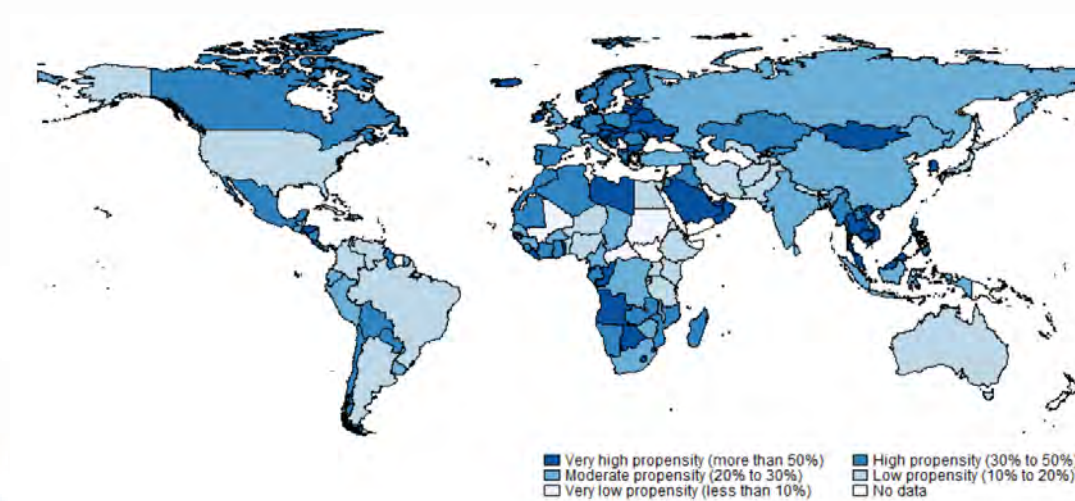
Zaiontz, C. (2017, Junio 10). *Real Statistics using Excel*. Retrieved from <http://www.real-statistics.com>

Zhang, X., Ma, X., & Wang, Y. (2012). Entrepreneurial orientation, social capital, and the internationalization of SMEs: Evidence from China. *Thunderbird International Business Review*, 54(2), 195-210.

Zhang, X., Ma, X., Wang, Y., Li, X., & Huo, D. (2016). What drives the internationalization of chinese SMEs? The joint effects of international entrepreneurship characteristics, network ties, and firm ownership. *International Business Review*, 25(2), 522-534.

Zou, S., Taylor, C., & Osland, G. (1998). The EXPERF scale: A cross-national generalized export performance measure. *Journal of International Marketing*, 6(3), 37-58.

## Apéndice A: Propensión Exportadora por Bloques de Países



*Figura A1. Propensión Exportadora por países*

*Nota. Figura tomada de UNCTAD (2015)*



Por favor, especifique en qué medida las siguientes afirmaciones se ajustan al comportamiento emprendedor de su empresa.	1. Mucho material irrelevante	2. Regular material irrelevante	3. Poco material irrelevante	1. Nada relevante	2. Relevante	3. Muy relevante	1. De difícil comprensión	2. De comprensión media	3. De fácil comprensión	Observaciones sobre los ítems
En los últimos tres años, han sido frecuentes los cambios sustanciales en productos o servicios dentro de mi empresa.										
Mi empresa ha promovido el lanzamiento de nuevos productos o servicios en los últimos tres años.										
Mi empresa prefiere diseñar por sí mismo los nuevos productos y métodos de producción.										
Mi empresa estimula la creatividad y experimentación.										
Con respecto a la relación con la competencia, mi empresa típicamente responde de manera activa a las iniciativas de la competencia.										
Para estar por delante de la competencia, mi empresa comúnmente introduce nuevos productos o servicios, herramientas de gestión y tecnologías.										
Nuestra empresa, por lo general, está entre las primeras en introducir nuevos productos en la industria.										
Nuestra empresa prioriza el logro de objetivos de largo plazo.										
Los altos directivos de mi empresa tienen una fuerte inclinación hacia proyectos de alto riesgo.										
Los altos directivos de mi empresa creen que asumir mayores riesgos financieros vale la pena cuando la expectativa de rendimientos es alta.										
Los altos directivos de mi empresa creen que tomar acciones audaces, dadas las condiciones del entorno, son necesarios para alcanzar sus objetivos.										
<b>Especifique en qué medida las siguientes afirmaciones se ajustan a los resultados obtenidos por las operaciones de exportación de su empresa.</b>	1. Mucho material irrelevante	2. Regular material irrelevante	3. Poco material irrelevante	1. Nada relevante	2. Relevante	3. Muy relevante	1. De difícil comprensión	2. De comprensión media	3. De fácil comprensión	Observaciones sobre los ítems
Exportar ha contribuido a mejorar la competitividad internacional de la empresa.										
Exportar ha fortalecido la posición estratégica de la empresa.										
Exportar ha aumentado significativamente la cuota de mercado internacional de la empresa.										
En general, exportar ha sido muy rentable para mi empresa.										
Por medio de las exportaciones, mi empresa ha generado un alto volumen de ventas en los últimos tres años.										
Las exportaciones de mi empresa han logrado un rápido crecimiento en los últimos tres años.										

Nota: Formato de evaluación de constructos propuesto por (Capella, Gil, Martí, & Ruiz-Bernardo, 2016)



# Apéndice C: Factura por el Servicio de Aplicación de Encuesta



**New Thinking**

Calle: Juan Gonzalez N35-26 y Juan Pablo Sanz  
Edificio Torre Sur Viceroy  
Sdo. Piso Oficina 5C atras del edificio Xerox  
Telf.: 022269949 / 022222179  
www.eureknow.com  
Quito - Ecuador

EUREKNOW SOCIEDAD ANONIMA  
R.U.C. 1792389550001

**FACTURA**

Nº 001-001 - Nº **0000698**

Aut. SRI 1120066397  
Fecha de Autorización: 11/ENERO/2017

**CUENTE:** EMPRESA PUBLICA DE SERVICIOS ESPOL - TECH E.P.

**DIRECCIÓN:** GUAYAS / GUAYAQUIL / VIA PERIMETRAL KM 30.5

**C.I./R.U.C.:** 0968592010001

**TELÉFONO:** 226 9269

**FECHA:** QUITO, 7 NOVIEMBRE 2017

**CODIGO:** C096859201

CANT.	CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	VALOR DE VENTA
	EMCUAN Levantamiento de campo, digitación y procesamiento de tablas de 200 encuestas.	\$ 2,900.00	\$ 2,900.00
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 2,900.00</b>
		<b>IVA TARIFA 12%</b>	<b>\$ 348.00</b>
		<b>TOTAL:</b>	<b>\$ 3,248.00</b>

**SON:** TRES MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y OCHO CON 00/100

**FORMA DE PAGO:** Otros con utilización del Sistema Financiero \$3.248,00

VALIDO PARA SU EMISIÓN HASTA: 11/ENERO/2018

Debo y pagaré incondicionalmente, en el lugar que se convenga, a la orden de Eureknow S.A. a días fijos contados desde la fecha de suscripción de este Pagaré, la cantidad que aparece en el total de este documento, más el interés legal de mora desde su vencimiento así como el adicional de mora permitido por la ley sin protesto.

Recibí Conforme

MAXIMO MARCELINO TORRES MAZA - MAXIMPRESIONES Telf. 2580588 RUC 1101874327001 Aut. 2218, Del 0601 al 0700



**Eureknow S.A.**  
Firma Autorizada

Figura C1. Factura Emitida por Empresa Investigadora de Mercados



**Apéndice D: Formato de Consentimiento Informado****CONSENTIMIENTO INFORMADO**

Me comprometo a participar en el estudio titulado **"ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA Y CAPACIDADES DE ABSORCIÓN EN EL DESEMPEÑO EXPORTADOR DE PYMES DE PAÍSES EN DESARROLLO"**, el cual está siendo realizado por RONALD CAMPOVERDE AGUIRRE y que está siendo elaborado como requisito previo para obtener el título de **Doctor en Administración Estratégica de Empresas**. Entiendo que esta participación es enteramente voluntaria, pudiendo retirar mi consentimiento en cualquier momento sin ningún perjuicio.

He sido informado(a) de que el objetivo de este estudio es: Determinar la influencia de la Orientación Emprendedora y la Capacidad de Absorción en el Desempeño de Pymes Exportadoras. Asimismo, me han indicado también que tendré que responder un cuestionario, que tomará aproximadamente 20 minutos. Entiendo que la información que yo proporcione en este cuestionario es estrictamente confidencial.

---

Nombre del Participante  
Fecha:

---

Firma del participante/Fecha

Desde ya le agradezco su participación.  
Junio, 2017

## Apéndice E: Acta de Entrega de Encuestas



### Acta de Entrega-Recepción Definitiva

Con fecha del 16 de octubre de 2017, se suscribió el Contrato de Prestación de Servicios, entre el **Eureknow Sociedad Anónima** y la Empresa Pública de Servicios **ESPOL-TECH E.P.**, a través del **Ec. Ronald Campoverde Aguirre**, con la finalidad de realizar el servicio de la aplicación de encuestas, según el siguiente detalle:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Servicio de levantamiento de campo, digitalización y procesamiento de tablas de 200 encuestas.

Por lo antes expuesto, indicamos lo siguiente:

Que en la ciudad de Guayaquil al **30 de Octubre de 2017**, fueron recibidos a entera satisfacción de **Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas** los servicios contratados el **16 de Octubre de 2017**, cumpliendo con el plazo establecido.

En vista de lo indicado se procede a suscribir la presente ACTA DE RECEPCION DEFINITIVA por la contratación de Servicio de levantamiento de campo, digitalización y procesamiento de tablas de 200 encuestas:

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANÍSTICAS

-----  
MSc. Ronald Campoverde Aguirre

**Eureknow Sociedad Anónima**  
El contratado

**Ec. Ronald Campoverde Aguirre**  
Administrador del Contrato

Figura E1: Acta de Entrega de las Encuestas

# Apéndice F: Matriz de Correlación de Variables Observables

Tabla 27

Matriz de Correlación de las Variables del Factor de Capacidad de Absorción

	Adq_1	Adq_2	Adq_3	Asim_1	Asim_2	Asim_3	Asim_4	Transf_1	Transf_2	Transf_3	Transf_4	Explot_1	Explot_2	Explot_3
Adq_1	1	,541**	,346**	,360**	,225**	,178*	,235**	,263**	,197**	,263**	,237**	,132	,253**	,199**
Adq_2	,541**	1	,333**	,338**	,277**	,170*	,153*	,246**	,223**	,261**	,279**	,302**	,289**	,303**
Adq_3	,346**	,333**	1	,331**	,225**	,171*	,151*	,285**	,189**	,285**	,186**	,254**	,231**	,238*
Asim_1	,360**	,338**	,331**	1	,611**	,522**	,437**	,544**	,530**	,458**	,457**	,254**	,352**	,408**
Asim_2	,225**	,277**	,225**	,611**	1	,663**	,495**	,611**	,607**	,511**	,508**	,414**	,487**	,544**
Asim_3	,178*	,170*	,171*	,522**	,663**	1	,564**	,600**	,557**	,555**	,545**	,301**	,491**	,546**
Asim_4	,235**	,153*	,151*	,437**	,495**	,564**	1	,556**	,457**	,558**	,546**	,312**	,446**	,501**
Transf_1	,263**	,246**	,285**	,544**	,611**	,600**	,556**	1	,800**	,692**	,658**	,453**	,567**	,536**
Transf_2	,197**	,223**	,189**	,530**	,607**	,557**	,457**	,800**	1	,692**	,625**	,421**	,558**	,527**
Transf_3	,263**	,261**	,285**	,458**	,511**	,555**	,558**	,692**	,692**	1	,727**	,361**	,498**	,478**
Transf_4	,237**	,279**	,186**	,457**	,508**	,545**	,546**	,658**	,625**	,727**	1	,368**	,518**	,475**
Explot_1	,132	,302**	,254**	,254**	,414**	,301**	,312**	,453**	,421**	,361**	,368**	1	,639**	,476**
Explot_2	,253**	,289**	,231**	,352**	,487**	,491**	,446**	,567**	,558**	,498**	,518**	,639**	1	,401**
Explot_3	,219**	,193**	,158*	,408**	,454**	,526**	,391**	,566**	,557**	,418**	,485**	,426**	,601**	

Tabla F2

*Matriz de Correlación de las Variables del Factor de Orientación Emprendedora*

	Innova_1	Innova_2	Innova_3	Proact_1	Proact_2	Proact_3	Proact_4	Asum_Ries_1	Asum_Ries_2	Asum_Ries_3
Innova_1	1	,650**	,142*	,220**	,440**	,371**	,274**	,340**	,314**	,247**
Innova_2	,650**	1	,226**	,352**	,555**	,384**	,282**	,276**	,287**	,296**
Innova_3	,142*	,226**	1	,497**	,311**	,317**	,223**	,148*	,209**	0,106
Proact_1	,220**	,352**	,497**	1	,555**	,363**	,433**	,222**	,201**	,222**
Proact_2	,440**	,555**	,311**	,555**	1	,640**	,348**	,326**	,335**	,296**
Proact_3	,371**	,384**	,317**	,363**	,640**	1	,356**	,346**	,380**	,275**
Proact_4	,274**	,282**	,223**	,433**	,348**	,356**	1	,323**	,258**	,231**
Asum_Ries_1	,340**	,276**	,148*	,222**	,326**	,346**	,323**	1	,618**	,656**
Asum_Ries_2	,314**	,287**	,209**	,201**	,335**	,380**	,258**	,618**	1	,656**
Asum_Ries_3	,247**	,296**	0,105	,222**	,296**	,275**	,231**	,656**	,656**	1

Tabla F3

*Matriz de Correlación de las Variables del Factor de Desempeño Exportador*

	Desemp_Estra_1	Desemp_Estra_2	Desemp_Estra_3	Desemp_Finan_1	Desemp_Finan_2	Desemp_Finan_3
Desemp_Estra_1	1					
Desemp_Estra_2	,867**	1		,688**	,660**	,615**
Desemp_Estra_3	,778**	,837**	1	,767**	,714**	,672**
Desemp_Finan_1	,688**	,767**	,854**	1	,819**	,785**
Desemp_Finan_2	,660**	,714**	,819**	,820**	1	,887**
Desemp_Finan_3	,615**	,672**	,785**	,761**	,887**	1

## Apéndice G: Cargas Factoriales Estimadas por PLS

Tabla G1

*Cargas factoriales estimadas por PLS*

	ADQ	ASIM	CA_ABSO	DE_ESTRAT	DE_FINAN	EXPLOT	OR_EM	TRANS
Adq_1	0,815							
Adq_1			<b>0,418</b>					
Adq_2	0,818							
Adq_2			<b>0,435</b>					
Adq_3	0,699							
Adq_3			<b>0,385</b>					
Asim_1		0,786						
Asim_1			0,695					
Asim_2		0,859						
Asim_2			0,766					
Asim_3		0,850						
Asim_3			0,747					
Asim_4		0,758						
Asim_4			0,680					
Asu_Riesgo_1							0,637	
Asu_Riesgo_2							0,672	
Asu_Riesgo_3							0,628	
Dese_Estra_1				0,942				
Dese_Estra_2				0,956				
Dese_Estra_3				0,924				
Dese_Finan_1					0,901			
Dese_Finan_2					0,963			
Dese_Finan_3					0,951			
Explot_1						0,797		
Explot_1			<b>0,590</b>					
Explot_2						0,901		
Explot_2			0,742					
Explot_3						0,816		
Explot_3			0,694					
Innova_1							<b>0,571</b>	
Innova_2							0,625	
Innova_3							<b>0,500</b>	
Proact_1							0,672	
Proact_2							0,709	
Proact_3							0,646	
Proact_4							0,670	
Transf_1								0,900
Transf_1			0,852					
Transf_2								0,888
Transf_2			0,813					
Transf_3								0,881
Transf_3			0,787					
Transf_4								0,850
Transf_4			0,775					

## Apéndice H: Valor VIF de Variables Observables

Tabla H1

*Valor VIF de variables observables*

	VIF
Asim_1	1,692
Asim_1	1,799
Asim_2	2,191
Asim_2	2,412
Asim_3	2,093
Asim_3	2,338
Asim_4	1,553
Asim_4	1,834
Asum_Riesgo_1	2,048
Asum_Riesgo_2	1,981
Asum_Riesgo_3	2,138
Desemp_Estra_1	4,169
<b>Desemp_Estra_2</b>	<b>5,506</b>
Desemp_Estra_3	3,476
Desemp_Finan_1	3,107
<b>Desemp_Finan_2</b>	<b>6,122</b>
Desemp_Finan_3	4,757
Explot_2	1,566
Explot_2	1,931
Explot_3	1,566
Explot_3	1,941
Proact_4	1,123
Transf_1	3,232
Transf_1	3,638
Transf_2	3,103
Transf_2	3,462
Transf_3	2,725
Transf_3	2,909
Transf_4	2,361
Transf_4	2,531

*Nota:* Valores críticos entre .20 y 5.0



## Apéndice I: Valor VIF de Variables Observables luego de Resolver Problema de Colinealidad

Tabla I1

*Valor VIF de variables observables luego de solucionar el problema de colinealidad*

	VIF
Asim_1	1,692
Asim_1	1,799
Asim_2	2,191
Asim_2	2,412
Asim_3	2,093
Asim_3	2,338
Asim_4	1,553
Asim_4	1,834
Asum_Riesgo_1	2,048
Asum_Riesgo_2	1,981
Asum_Riesgo_3	2,138
Desemp_Estra_1	2,535
Desemp_Estra_3	2,535
Desemp_Finan_1	2,376
Desemp_Finan_3	2,376
Explot_2	1,566
Explot_2	1,931
Explot_3	1,566
Explot_3	1,941
Proact_4	1,123
Transf_1	3,232
Transf_1	3,638
Transf_2	3,103
Transf_2	3,462
Transf_3	2,725
Transf_3	2,909
Transf_4	2,361
Transf_4	2,531

*Nota:* Valores críticos entre .20 y 5.0